



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  
Основан в 2013 году

Выпуск 6

Минск  
БНТУ  
2017

**Редакционная коллегия** **Солодовников С. Ю.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, председатель редакционной коллегии, Республика Беларусь;  
**Ананьева В. Н.**, кандидат экономических наук, начальник учреждения образования «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров таможенных органов Республики Беларусь», советник таможенной службы 1-го ранга, Республика Беларусь;  
**Байнев В. Ф.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инновационного менеджмента Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;  
**Богатырёва В. В.**, доктор экономических наук, профессор, проректор Витебского государственного университета имени П. М. Машерова, Республика Беларусь;  
**Давыденко Е. Л.**, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;  
**Данильченко А. В.**, доктор экономических наук, профессор, декан ФММП Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;  
**Дроздов Г. Д.**, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры МОБиЖКН факультета сервиса Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Российская Федерация;  
**Ивуть Р. Б.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и логистика» Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;  
**Кологривко А. А.**, кандидат технических наук, доцент, начальник управления подготовки научных кадров высшей квалификации Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;  
**Ксензова В. Э.**, кандидат экономических наук, доцент, Республика Беларусь;  
**Курегян С. В.**, доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;  
**Лемещенко П. С.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;  
**Лученок А. И.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики Института экономики НАН Беларуси, Республика Беларусь;  
**Макаров В. М.**, доктор экономических наук, профессор, профессор Высшей школы промышленного менеджмента и экономики, Института промышленного менеджмента, экономики и торговли ФГАОУ ВО «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», Российская Федерация;  
**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, Республика Беларусь;  
**Никитенко, П. Г.**, доктор экономических наук, профессор, академик НАН Беларуси, советник НАН Беларуси, Республика Беларусь;  
**Пастухов А. Л.**, кандидат философских наук, доцент, директор Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Российская Федерация;  
**Симченко Н. А.**, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой проректора по научной деятельности Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского, Российская Федерация;  
**Фаузер В. В.**, доктор экономических наук, профессор, руководитель отдела социально-экономических проблем, заведующий лабораторией демографии и социального управления Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения РАН, Российская Федерация;  
**Хацкевич Г. А.**, доктор экономических наук, профессор, декан факультета Бизнеса Института бизнеса и менеджмента технологий Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;  
**Цёхла С. Ю.**, доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета Таврического национального университета им. В. И. Вернадского, Российская Федерация;  
**Чурсин А. А.**, заместитель директора проектов по созданию систем ДЗЗ АО «Российские космические системы», заведующий кафедрой прикладной экономики, Российская Федерация;  
**Шебеко К. К.**, доктор экономических наук, профессор, ректор Полесского государственного университета, Республика Беларусь;  
**Czyżowicz W.**, Ph. D., профессор, профессор Варшавской школы экономики, Республика Польша.

**Адрес редакции:** Белорусский национальный технический университет, пр. Независимости, 65, корп. 1, каб. 327, 220013, г. Минск, Республика Беларусь

Решением ВАК Республики Беларусь сборник научных статей «Экономическая наука сегодня» включен в «Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований» (приказ от 22.04.2015 г. № 100).

## СОДЕРЖАНИЕ

### НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<b>Васюченко, Л. П.</b> Оценка уровня технологического развития белорусской экономики .....	5
<b>Данильченко, А. В., Бертош, Е. В., Док Хи О</b> Креативная экономика как высшая форма развития постиндустриального общества .....	16
<b>Наумович, О. А.</b> Некоторые аспекты смены технологических укладов .....	26
<b>Сорвилов, Б. В.</b> Образование как многоотраслевая сфера воспроизводства «дорогого человека» .....	31

#### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

<b>Бахматова, Е. И.</b> К вопросу о стимулировании сетевых взаимодействий на рынке вторичных молочных ресурсов Республики Беларусь .....	46
<b>Короткевич, А. И.</b> Синтетическая модель национальной экономической системы Республики Беларусь на основе модифицированных таблиц «затраты-выпуск» .....	56
<b>Мелешко, Ю. В.</b> Значение услуг промышленного характера в повышении конкурентоспособности промышленных предприятий (в контексте четвертой промышленной революции) .....	64
<b>Полоник, С. С., Смолярова, М. А.</b> Государственное управление и регулирование социального и экономического развития в Китайской Народной Республике .....	79
<b>Сергиевич, Т. В.</b> Методическое обеспечение повышения экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия по производству товаров интенсивного обновления .....	91

#### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

<b>Голубова, О. С.</b> Развитие трансграничного сотрудничества организаций Республики Беларусь и Республики Польша .....	108
<b>Гурский, В. Л.</b> Моделирование механизма формирования согласованной промышленной политики интеграционного объединения на основе методологии IDEF0 .....	117
<b>Данильченко, А. В., Проц, Т. А.</b> Интернационализация деловой активности как важная черта глобализации .....	136
<b>Клименко, В. А., Гурский, В. Л.</b> Тенденции развития технологических трансфертов в ЕАЭС .....	144
<b>Павловская, С. В.</b> Исследовательский аппарат анализа торговой интеграции Евразийского экономического союза .....	150
<b>Шалупаева, Н. С.</b> Комплексный подход к формированию политики привлечения прямых инвестиций и внешнеторговой политики .....	159

#### МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

<b>Пастухов, А. Л.</b> Модернизационный экономический рост на основе формирования образовательных кластеров .....	169
---	-----

<b>Солодовникова, Т. В.</b> Подмена оснований в экономическом дискурсе: контекст использования и границы понимания.....	178
<b>Фаузер, В. В., Лыткина Т. С., Клименко, В. А.</b> Демографическое развитие Воркутинского городского округа – составной части арктической зоны России .....	185

#### ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

<b>Григорьева, Н. А.</b> Концепция оценки экономической эффективности мероприятий повышения энергоэффективности жилых зданий199	
<b>Карнейчик, В. В.</b> Методика оценки социально-экономической эффективности функционирования спортивных объектов .....	209
<b>Кукареко, Д. В.</b> Влияние интеллектуального ресурса на экономическое развитие.....	219
<b>Мишкова, М. П.</b> Управление финансовыми потоками как фактор оптимизации финансовых отношений организаций.....	231
<b>Рабенюк А. В.</b> Подготовительные работы при внедрении программных продуктов по управлению проектами на предприятиях .....	238
<b>Самосюк, Н. А.</b> Модель управленческого учета по центрам ответственности на предприятиях энергетики Республики Беларусь.....	247
<b>Сергиевич, Т. В.</b> Методика выбора экономически предпочтительного региона для развития в нем сетевой кооперации предприятий, специализирующихся на производстве товаров интенсивного обновления .....	255
<b>Тымуль, Е. И.</b> Основные этапы процесса управления рисками с учетом технологических особенностей производства.....	269

#### ПУБЛИЦИСТИКА

<b>Лемещенко, П. С.</b> Метаморфозы экономической науки и практики или, вперед к политической экономии .....	276
<b>Солодовников, С. Ю.</b> Код Джона Кейнса или о допустимых интерпретациях экономических текстов .....	293

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

УДК 330.341(476)

ББК 65.050

**ОЦЕНКА УРОВНЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ \***

Л. П. ВАСЮЧЕНОК

[vlp2010@tut.by](mailto:vlp2010@tut.by)

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и право»  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

*Предложены методики статистического и функционального анализа технологического развития. Расчеты, проведенные в рамках функционального подхода, показали, что уровень технологического развития белорусской экономики в целом и уровень технологического развития промышленности согласуется с данными, полученными в рамках статистического подхода, и имеет слабую тенденцию к росту. Рассчитанный за 2010-2015 годы уровень технологического развития республики очень невысок – 10-17 млн. рублей знаний и умений на человека в год.*

Ключевые слова: технологическое развитие, статистические показатели, интегральные индикаторы, функциональный подход, модель В. А. Трапезникова, производительность труда, фондоотдача, уровень технологий.

**EVALUATION OF THE LEVEL OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT  
OF THE BELARUSIAN ECONOMY**

L. P. VASIUCHONAK

PhD in Economics, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Economics and Law  
Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

*Methods of statistical and functional analysis of technological development are proposed. Calculations carried out within the framework of the functional approach showed that the level of technological development of the Belarusian economy as a whole and the level of technological development of the industry is consistent with the data obtained in the statistical approach and has a weak tendency to grow. The level of technological development of the republic calculated for 2010-2015 is very low – 10-17 million rubles of knowledge and skills per person per year.*

Key words: technological development, statistical indicators, integrated indicators, functional approach, model V.A. Trapeznikova, labor productivity, capital productivity, level of technology.

---

\* Работа подготовлена в рамках выполнения Договора с БРФФИ № Г16РА-016 от 20 мая 2016 г. «Теория развития белорусско-румынской технологической кооперации в контексте новой индустриализации»

## ВВЕДЕНИЕ

В Республике Беларусь проводится целенаправленная работа по развитию производственного, технологического, научно-технического и инновационного потенциалов. В стране создана система управления производством и наукой, позволившая сохранить сложившийся уровень развития, расширилась и укреплялась правовая база инвестиционной и научно-инновационной деятельности, принимались меры по повышению технологического уровня производства, развитию инфраструктуры, организационных форм бизнеса. Как отмечают авторы «Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года», утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 01.10.2010, «по ряду направлений Республика Беларусь удерживает позиции среди лидеров в разработке фундаментальных проблем в области физики, математики, новых материалов. Фонд идей и концепций, традиционные и новые научные заделы позволяют белорусской науке и экономике успешно сотрудничать с мировым научным сообществом по таким направлениям, как информатизация и программное обеспечение, нанотехнологии и наноматериалы, энергоэффективные технологии, генетика и биотехнологии, экологическая устойчивость, радиационная безопасность и другим. Результаты прикладных исследований и разработок последних лет обеспечили достижения в области автомобиле и тракторостроения, современных телевизоров, городского транспорта, медицинского оборудования и лекарственных препаратов, сенсорной техники» [1].

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Технологическое развитие страны исследователи оценивают в рамках двух основных подходов, один из которых можно условно назвать статистическим, а второй – функциональным. Пример первого - система показателей Республики Беларусь для статистической оценки уровня технологического развития отраслей экономики. Она представлена значительным числом (более 100) показателей, сгруппированных по рубрикам: макроэкономическая статистика, статистика инвестиций, статистика инноваций, статистика производства высокотехнологичных видов промышленной продукции. Таблица 1 содержит некоторые из них.

Таблица 1 – Показатели оценки уровня технологического развития экономики Республики Беларусь

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доля высокотехнологичных (включая средне технологичные (высокого уровня)) и наукоемких отраслей экономики в ВВП, %	35,3	38,2	35,8	34,3	35,0	-
Доля высокотехнологичных производств в добавленной стоимости обрабатывающей промышленности, %	3,5	3,5	3,6	4,0	4,4	4,7
Наукоемкость ВВП, %	0,69	0,70	0,67	0,67	0,52	0,52
Объем отгруженной инновационной продукции организациями промышленности, трлн. руб	18,6	36,7	81,5	82,9	70,1	75,6

Окончание таблицы 1

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности, %	14,5	14,4	17,8	17,8	13,9	13,1
Удельный вес инновационной продукции, связанной с нанотехнологиями, в общем объеме отгруженной инновационной продукции организаций промышленности, %	-	0,1	0,1	0,1	0,02	-
Удельный вес организаций, осуществлявших затраты на технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций промышленности, %	15,4	22,7	22,8	21,7	20,9	19,6
Энергоемкость ВВП, кг условного топлива/ млн. руб.	426,3	418,1	441,4	392,6	389,9	372,3
Доля автомобильных дорог с твердым покрытием на конец года, %	86,4	86,5	85,7	86,0	85,9	86,3
Число абонентов, подключенных к IMS-платформе, на 100 человек населения, единиц	-	0,9	2,4	5,4	8,9	13,2
Количество абонентов сотовой подвижной электросвязи на 100 человек населения (на конец года), единиц	109	113	113	117	120	121
Число абонентов, имеющих доступ к сети Интернет (на конец года), тысяч единиц	5432,2	6804,8	8360,5	9433,1	9690,8	10300,1
Торговая площадь современных форматов на 1000 человек населения, м <sup>2</sup>	-	-	-	-	116,3	127,0
Удельный вес розничного товарооборота Интернет-магазинов в розничном товарообороте организаций торговли, %	0,8	1,0	1,3	1,5	1,3	2,0
Удельный вес розничного товарооборота организаций торговли, полученного путем безналичного расчета, %	-	-	-	16,0	20,8	24,0
Удельный вес экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме экспорта товаров и услуг, %	31,6	34,5	33,8	28,3	27,7	30,9
Удельный вес экспорта высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта товаров, %	1,9	1,4	1,5	1,9	1,9	2,0
Удельный вес экспорта среднетехнологичных товаров высокого уровня в общем объеме экспорта товаров, %	24,9	29,8	28,9	21,8	20,5	22,2
Удельный вес экспорта наукоемких высокотехнологичных услуг в общем объеме экспорта услуг, %	1,6	1,1	1,4	2,0	2,4	3,5

Источник: составлено автором по [2, с. 13, 14, 15]

Показатели оценки уровня технологического развития экономики Республики Беларусь за 2010-2015 годы демонстрируют в основном колебательные движения большинства процессов, связанных с состоянием технологий. Некоторый рост отмечается лишь в сфере коммуникаций и применении информационных технологий. На основе представленных данных можно констатировать стагнацию технологического развития.

Показатели оценки уровня технологического развития отдельных отраслей экономики Республики Беларусь, такие как индексы производительности труда, индексы изменения фондоотдачи, доля работающих в высокотехнологичных и наукоемких видах экономической деятельности, коэффициенты обновления, степень износа основных фондов, индексы изменения фондовооруженности, индексы производства по высокотехнологичным обрабатывающим производствам, производство отдельных видов высокотехнологичной продукции и другие, содержащиеся в сборнике «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь» [2, с. 16-29], демонстрируют некоторую тенденцию к повышению, опять же не безусловную и не преобладающую. Так индекс производительности труда за 2010-2015 гг. по экономике в целом колебался от 101,4% в 2013 г. До 108,2 в 2010 годах, в обрабатывающей промышленности он составлял от 97% в 2013 г. до 112,1% в 2010 г. Устойчивого роста производительности труда за этот период не показала ни одна отрасль. Индексы изменения фондоотдачи снижались по экономике в целом с 105,2% в 2010 г. до 98,8% в 2015 г. Ниже 100% они не падали только в транспорте и связи, для всех остальных отраслей характерно устойчивое снижение фондоотдачи.

Доля работающих в высокотехнологичных видах экономической деятельности за период 2010-2015 гг. составила 0,2% от общей списочной численности работников организаций, а в наукоемких она снизилась с 0,03% до 0,02%. А вот коэффициенты обновления основных фондов демонстрировали тенденцию к росту – по экономике в целом выросли с 5% в 2010 году до 6,3% в 2014 г. Самые высокие коэффициенты обновления характерны для горнодобывающей промышленности (8-9%), торговли и ремонта автомобилей (около 10%), финансовой деятельности (8-16%), гостиницы и рестораны показали взрывной рост обновления фондов в 2014 году (28,7%). Снизилась так же степень износа основных фондов, по экономике в целом – с 42,1% в 2010 году до 37,5% в 2014. Наибольшее снижение износа присуще горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, в строительстве износ вырос, в транспорте и связи не изменился. Фондовооруженность повышалась по экономике в целом темпами в 102-104%, рост происходил во всех отраслях.

Индексы производства по высокотехнологичным и среднетехнологичным (высокого уровня) обрабатывающим производствам снижались со 111,9% в 2010 г. До 89,5% в 2015 г., причем по высокотехнологичным отраслям промышленности наблюдается рост показателя, а по среднетехнологичным – снижение. Абсолютная величина затрат на технологические инновации организациями промышленности в 2015 году в фактически действовавших ценах составила 10616673 млн. руб., из них 5823749 млн. руб. (54%) – на приобретение машин и оборудования и 4012748 млн. руб. (37,8%) – на производственное проектирование [3, с. 388]. Количество приобретенных новых и высоких технологий организациями промышленности в 2015 г. – 54 штуки (23 в 2013 г.), передано было 13 (15 в 2013 г.), и происходил этот процесс только на предприятиях обрабатывающей промышленности [2, с. 121; 4, с. 98].

На основе статистического подхода формируется и оценка уровня инновационного развития страны как условия и предпосылки повышения уровня ее технологического развития. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в республике снизилась с 31473 человек в 2008 г. до 27208 человек в 2014 г. [2,



с. 16-29]. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентах к валовому внутреннему продукту тоже снизились с 0,74% в 2008 году до 0,52% в 2015 г. Доля государственного сектора в затратах на исследования и разработки снижается и составила в 2015 г. 23,6% от всех затрат, его доля в ВВП – 0,18% [2, с.136]. Долю венчурного капитала белорусская статистика не фиксирует. Количество и доля малых инновационных предприятий, осуществляющих инновации, в десятки раз ниже, чем у ближайших соседей [2, с.136]. В рейтинге стран по глобальному индексу инноваций Беларусь занимала в 2015 г. 53 место среди 141 государства [2, с.134], по индексу экологической эффективности наша страна числилась в 2016 г. на 35 месте среди 180 участников, по рейтингу «Ведение бизнеса» была на 37 месте, в рейтинге стран мира по индексу конкурентоспособности промышленности Беларусь заняла 37 место, по уровню развития информационно-коммуникационных технологий страна находится на 31 месте [5, с. 373, 375, 377, 378]. Результативность исследований и разработок статистика представляет, как поступление патентных заявок и выдача патентов, которые в нашей стране в динамике выглядят следующим образом.

Таблица 2 – Поступление патентных заявок и выдача патентов

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Подано заявок на патентование изобретений – всего	1198	1345	1933	1871	1871	1634	757	691
в том числе заявителями:								
национальными	994	1166	1759	1725	1681	1589	652	543
иностранцами	204	174	174	146	190	145	105	148
Выдано патентов на изобретения	537	955	1222	1474	1291	1117	980	902
в том числе на имя заявителей:								
национальных	339	811	1126	1365	1186	1027	887	803
иностранцев	183	144	96	109	105	90	93	99
Действует патентов	2213	3794	4444	4842	4694	4478	3913	2858

Источник: составлено по [12, с. 386]

Представленная выше статистическая характеристика уровня технологического развития Республики Беларусь неоднозначна, разнопланова, приведенные показатели не дают целостной картины исследуемого явления, в лучшем случае по ним можно определить некоторые тенденции. Поэтому среди исследователей не прекращаются попытки сконструировать на основе статистического подхода индикатор, позволяющий комплексно и однозначно оценить технологическое развитие страны. Российские исследователи Я. И. Тульчинская, Д. С. Курочкин предлагают в статье «Методика оценки уровня технологического уклада страны» определить интегральный уровень технологического уклада (ТУ), достигнутого Россией. Поставленная задача решается ими путем анализа структуры ВВП страны. Существо предлагаемой методики заключается в следующем: определяют доли составляющих в структуре ВВП; экспертным путем устанавливают принадлежность той или иной структурной составляющей к тому или иному ТУ и присваивают этой составляющей номер ТУ; определяют вклад каждой структурной составляющей ВВП в оценку достигнутого уровня ТУ путем перемножения доли составляющей в структуре ВВП на номер ТУ этой составляющей; определяют интегральный уровень ТУ, достигнутого страной, путем суммирования вкладов структурных составляющих ВВП. Результаты проведенного ими анализа показали, что в России доминирует 4-й ТУ при положительной динамике его развития с одной стороны, но без демонстрации технологических прорывов, что на фоне показателей стран-конкурентов можно трактовать как стагнацию, если не движение вспять. Техно-

логии 5-го ТУ в российской промышленности используются лишь в оборонной промышленности, доля которой в ВВП, согласно статистике Росстата, сокращается. Основной прирост уровня ТУ обеспечивается, как и в нашей стране, за счет развития телекоммуникаций, внедрения новых каналов связи и применении новых материалов (например, в строительстве). Рост ТУ в обрабатывающей промышленности в значительной мере обеспечен развитием подотраслей, обеспечивающих первичную переработку нефти и газа, выплавку металлов [6].

Сходную методику диагностики уровня технологического развития промышленности в Беларуси предлагает Я. П. Хило [7]. Его расчеты основаны на классификации отраслей по уровню применяемой технологии, присвоении им категории и доле каждой отрасли в структуре ВВП. К производствам высокой технологии (4 категория по классификации автора) Я. П. Хило относит фармацевтику, производство офисного оборудования и компьютеров, радио, телевидение и коммуникационные аппараты, медицинские, точные оптические приборы, авиационное и космическое производство. К третьей категории – производства средневысокой технологии – отнесены химия, машиностроение, транспортное оборудование. Производства средненизкой технологии (2 категория) включают в себя продукты нефтепереработки, резинотехнические изделия и пластмассы, металлообработку, судостроение, электроэнергетику, металлургию. К производствам низкой технологии (1 категория) отнесены топливная и добывающая промышленность, легкая, пищевая, полиграфическая и деревообработка, промышленность стройматериалов. По расчетам Я. П. Хило в структуре промышленного производства Беларуси преобладают производства средненизкой технологии, совокупный коэффициент категории производства не превышает 2 (в 2009 году он составил 1,72, в 2010 г. – 1,765).

Второй подход, применяемый к оценке уровня технологического развития – функциональный – основан на идее, согласно которой основное предназначение технологий – производить продукт с заданными свойствами при минимальных затратах ресурсов. С позиций этого подхода уровень технологического развития тем выше, чем меньше ресурсов расходуется на производство продукта или чем меньше ресурсов необходимо дополнительно ввести в процесс для приращения ожидаемого результата. Логика функционального подхода к оценке уровня технологического развития основана на определенной содержательной трактовке технологии [8]. Каждый технологический процесс использует природные процессы, которые имеют свои закономерности. Содержание и последовательность технологических действий предопределяются закономерностями природных процессов. Человек привносит в технологии их этапность, целенаправленность, иерархичность структуры, а естественный процесс, на котором они основаны, – содержание, последовательность, внутреннее взаимовлияние этапов технологии. Изготовление продукции связано с требуемым изменением предмета труда. Такое изменение происходит в результате различных воздействий на предмет труда. Материальным средством воздействия является инструмент, причем инструмент не обязательно представляется в вещественном виде, инструментом могут быть различные поля и процессы. При воздействии на предмет труда инструмент должен как можно дольше сохранять свои свойства, а предмет труда как можно быстрее и легче видоизменяться. Инструмент и предмет труда разделены в пространстве и времени, их необходимо соединить. В настоящее время приведение инструмента в действие осуществляется преимущественно машиной с участием человека. И человек – исполнитель технологического воздействия на предмет труда, и машина требуют соответствующей оплаты, являются затратами. Но возможна ситуация, когда и инструмент, и объект, приводящий его в действие, являются природными. Речь идет о природных

естественных процессах, которые могут быть использованы в технологическом процессе. Главное достоинство таких природных процессов – отсутствие затрат на их осуществление. Чем больше природных процессов применяется в технологическом процессе, тем он дешевле, тем ближе реальная технология к ее идеальному состоянию. Согласно данной трактовке технология считается идеальной, когда требуемые технологические действия выполняются, а затраты практически отсутствуют [8].

Основными критериями технологического развития при функциональном подходе является продуктивность используемых ресурсов. Индикаторами здесь могут быть производительность труда (по ВВП), фондоотдача, структура затрат на производство продукции, финансовая результативность деятельности предприятия. Рассмотрим сначала структуру затрат и финансовые результаты деятельности белорусских субъектов хозяйствования, а производительность труда и фондоотдачу проанализируем позже как компоненты для расчета интегрального показателя технологического развития по методике функционального подхода. В структуре затрат на производство продукции белорусских предприятий высока доля материальных затрат, что считается признаком низкого уровня технологического развития. Если следовать принципам идеальной технологии, в структуре затрат должны преобладать затраты на оплату труда и прочие затраты, так как именно «человек познающий» является источником создания мало затратных технологий. С позиций идеальной технологии в структуре затрат должна снижаться не только доля материальных затрат, но и доля амортизации. Структура затрат на производство продукции, работ, услуг по видам экономической деятельности в Республике Беларусь выглядит следующим образом.

Таблица 3 – Доля материальных затрат в структуре затрат на производство продукции, работ, услуг по видам экономической деятельности, %

	2010	2014	2015
Всего	67,2	61,2	64
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	69	68,6	71,3
промышленность	77,2	72,5	75,6
строительство	59,5	52	53,9
торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования	34,6	26,6	26,5
гостиницы и рестораны	46,1	42,5	43,7
транспорт и связь	34,0	33,2	34,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям	29,9	27,0	25,4
предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	25,3	24,1	22,7

Источник: составлено автором по [3, с. 414]

Особенно высока доля материалов в затратах промышленности – флагмана технологического развития (больше 75%), но и в отраслях сферы услуг материальные затраты составляют от четверти до половины всей их величины.

Совокупная результативность используемых ресурсов отражается показателями прибыли и рентабельности. Рентабельность продаж белорусских предприятий составляла в 2005 году 8,3%, в 2010 – 6,0%, в 2011 – 10,4%, в 2015 – 7,5%, в промышленности она колебалась от 11% в 2001 году до 8,6 % в 2015. Из сферы услуг только финансовая деятельность и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям демонстрировали показатели на уровне 15-60% [3, с. 411]. Рентабельность активов организаций не поднималась выше 6%, в 2015 она вообще составила

1,3%. Тенденцию к снижению рентабельности активов показали все виды экономической деятельности, представляемые отечественной статистикой [3, с. 413]. Удельный вес убыточных организаций вырос с 5,5% в 2010 году до 23,5% в 2015 году. Выше среднего была доля убыточных предприятий в промышленности и сельском хозяйстве [3, с. 410]. Финансовые результаты применяемых технологий выглядят удручающе.

Изменение общего технологического уровня развития страны в рамках функционального подхода отражает модель научно-технического развития В. А. Трапезникова [8]. Она связывает производительность живого труда с параметрами объема прошлого труда и уровнем знаний, заложенных в технических и организационных решениях,

$$\Pi = \sqrt{Y \times \Phi} \quad (1)$$

где  $\Pi$  – производительность живого труда;  $\Phi$  – фондовооруженность одного работающего;  $Y$  – уровень знаний (уровень технологии).

Отличительной особенностью данной модели является учет влияния на рост производительности труда одновременно двух различных производственных факторов: уровня организационных и технических решений, заложенных в производство (уровень технологии), и величины затрат на технологическое оснащение рабочего места (фондовооруженность). В модели В. А. Трапезникова основной упор делается на обладании знаниями, информацией, навыками как необходимом условии любого развития, что раскрывает очень существенную сторону технологии производства. Ведь в производственной деятельности важно не только иметь материальные условия производства (высокую фондовооруженность), но и уметь их эффективно использовать. Имея одно и то же значение показателя фондовооруженности  $\Phi$ , можно получить разный результат в виде производительности труда  $\Pi$  за счет различной эффективности использования имеющихся производственных фондов. Умение высокоэффективно использовать материальную базу производства обеспечивает прирост производительности труда. Причем такой прирост появляется как бы «из ничего» – за счет уровня технологии (мастерства)  $Y$ . Достоинство модели – достаточно глубокое осознание технологической сущности производственного процесса. Ее недостатком считается тот факт, что выражение получено не формальным математическим путем, а в результате обобщения большого производственного опыта.

Для применения модели Трапезникова к оценке технологического развития Беларуси ее исходное выражение необходимо преобразовать. В модели нас интересует  $Y$  – уровень технологий. Из уравнения  $\Pi = \sqrt{Y \times \Phi}$  получим

$$Y = \Pi^2 / \Phi, \quad (2)$$

$$\Pi^2 = \text{ВВП}^2 / \text{Ч}^2, \quad (3)$$

$$\text{а } \Phi = \text{ОФ} / \text{Ч}, \quad (4)$$

где ВВП – валовой внутренний продукт, Ч – численность занятых, ОФ – стоимость основных фондов. Подставим выражения (3) и (4) в (2) и получим

$$Y = \Pi \times \text{ФО}, \quad (5)$$

где  $\text{ФО} = \text{ВВП} / \text{ОФ}$  – фондоотдача по ВВП. В результате простейших преобразований модели Трапезникова индикатор уровня технологий предстал как произведе-

ние производительности труда и фондоотдачи. Исходные данные и результаты расчетов приведены в таблицах 4 и 5.

Таблица 4 – Исходные данные для расчета уровня технологического развития Республики Беларусь за 2010-2015 годы

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовой внутренний продукт в текущих ценах: всего, млрд. руб.	170465,8	307245,0	547616,7	670688,5	805792,7	899098,1
Индекс-дефлятор ВВП	111,1	170,8	175,2	121,3	118,1	116,0
Валовая добавленная стоимость в промышленности в текущих ценах, млрд. руб.	44350	90845	158517	173311	201704	223448
Индекс цен производителей промышленной продукции	113,6	171,4	176,0	113,6	112,8	116,8
Основные средства в экономике по первоначальной стоимости (на конец года), млрд. руб.	521725	1044704	1435525	1790541	2110972	2425090
Основные средства промышленности по первоначальной стоимости (на конец года), млрд. руб.	179900	382900	523200	643800	747400	886500
Занятое население, тыс. человек	4 703,0	4 691,2	4 612,1	4 578,4	4 550,5	4 496,0
Численность занятых в промышленности, тыс. человек	1 182,9	1 188,2	1 170,2	1 143,8	1 102,4	1 051,0

Источник: составлено автором по [3, с. 21, 93, 210; 9, с. 32-37]

Таблица 5 – Расчет уровня технологического развития Республики Беларусь за 2010-2015 годы

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Производительность труда в экономике по ВВП в сопоставимых ценах, млн. руб.	36,24	38,52	39,9	40,6	41,6	40,5
Производительность труда в промышленности по ВДС в сопоставимых ценах, млн. руб.	37,49	44,72	45,2	44,4	47,6	47,7
Фондоотдача в экономике по ВВП, расчет в текущих ценах, руб./руб.	0,32	0,29	0,38	0,37	0,38	0,37
Фондоотдача в промышленности по ВДС, расчет в текущих ценах, руб./руб.	0,26	0,24	0,30	0,27	0,27	0,25
Уровень технологического развития экономики, млн. руб. / чел.	11,59	11,17	15,1	15,02	17,52	14,98
Уровень технологического развития промышленности, млн. руб./ чел.	9,74	10,7	13,5	11,9	12,8	11,92

Источник: рассчитано автором.

## ВЫВОДЫ

Расчеты показали, что уровень технологического развития белорусской экономики в целом и уровень технологического развития промышленности имеют слабую тенденцию к росту, что согласуется с данными, полученными в рамках статистического подхода. Уровень технологического развития экономики в целом выше уровня технологического развития промышленности, что также соответствует статистическим дан-

ным, свидетельствующим о более быстром развитии коммуникаций, торговли и финансового сектора. Но и в экономике в целом, и в промышленности он очень невысок – 10-17млн. руб. знаний и умений на человека в год. Подобного рода расчеты можно провести для любых отраслей экономики и отдельных предприятий. Смысл их состоит не в простой констатации некоторого уровня развития технологии. При помощи расчетов уровня развития технологии можно попытаться определить направления технологического развития и те практические действия, которые необходимо предпринять для их реализации.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belisa.org.by> – Дата доступа: 26.03.2017
2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. Минск, 2016. – 141 с.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016. Статистический сборник. Минск, 2016. – 518 с.
4. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. Минск, 2014. – 140 с.
5. Беларусь и страны мира. Статистический сборник. Минск, 2016. – 388 с.
6. Тульчинская, Я. И., Курочкин, Д. С. Методика оценки уровня технологического уклада страны// Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление, май 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.journal-nio.com/index>. – Дата доступа: 16.03.2017
7. Хило, Я. П. Диагностика уровня технологического развития промышленного комплекса страны как основообразующего сектора формирования инновационной экономики// Вестник ГГТУ им. П. О. Сухого: научно-практический журнал. – 2012. – №2. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://elib.gstu.by/handle/220612/10016> – Дата доступа: 18.03.2017
8. Туромша, Е. П. Производственные технологии: учебно-методический комплекс/ ГИУСТ БГУ. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2014. – 342 с.
9. Национальные счета Республики Беларусь. Статистический сборник. Минск, 2017. – 201 с.

#### REFERENCES

1. Strategiya tekhnologicheskogo razvitiya Respubliki Belarus na period do 2015 goda. [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://belisa.org.by> – Data dostupa: 26.03.2017
2. Nauka i innovatsionnaya deyatelnost v Respublike Belarus. Statisticheskiy sbornik. Minsk. 2016. – 141 s.
3. Statisticheskiy ezhegodnik Respubliki Belarus. 2016. Statisticheskiy sbornik. Minsk. 2016. – 518 s.
4. Nauka i innovatsionnaya deyatelnost v Respublike Belarus. Statisticheskiy sbornik. Minsk. 2014. – 140 s.
5. Belarus i strany mira. Statisticheskiy sbornik. Minsk. 2016. – 388 s.
6. Tulchinskaya, Ya. I., Kurochkin, D. S. Metodika otsenki urovnya tekhnologicheskogo uklada strany// Nauka i obrazovaniye: khozyaystvo i ekonomika; predprinimatelstvo; pra-

vo i upravleniye. may 2013. [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.journal-nio.com/index>. – Data dostupa: 16.03.2017

7. Khilo, Ya. P. Diagnostika urovnya tekhnologicheskogo razvitiya promyshlennogo kompleksa strany kak osnovoobrazuyushchego sektora formirovaniya innovatsionnoy ekonomiki// Vestnik GGTU im. P. O. Sukhogo: nauchno-prakticheskiy zhurnal. – 2012. – № 2. – [Elektronnyy resurs] - Rezhim dostupa: <https://elib.gstu.by/handle/220612/10016> – Data dostupa: 18.03.2017

8. Turomsha. E. P. Proizvodstvennyye tekhnologii: uchebno-metodicheskiy kompleks/ GIUST BGU. – Minsk: GIUST BGU. 2014. – 342 s.

9. Natsionalnyye scheta Respubliki Belarus. Statisticheskiy sbornik. Minsk. 2017. – 201 s.

*Статья поступила в редакцию 28 сентября 2017 года.*

УДК 339. 9 (519)

ББК 65.5

КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ВЫСШАЯ ФОРМА РАЗВИТИЯ  
ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

А. В. ДАНИЛЬЧЕНКО

[adanilchenko@bntu.by](mailto:adanilchenko@bntu.by)

доктор экономических наук, профессор,  
декан факультета менеджмента, маркетинга и предпринимательства  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

Е. В. БЕРТОШ

[EVBertosh@gmail.com](mailto:EVBertosh@gmail.com)

кандидат экономических наук, доцент,  
заведующий кафедрой «Бизнес-администрирование»  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

ДОК ХИ О

соискатель кафедры международных экономических отношений  
Белорусский государственный университет  
Минск, Республика Беларусь

*Статья посвящена изучению креативной экономики, как наивысшей формы развития постиндустриального общества. Выявляются характерные особенности формирования креативной экономики на примере Республики Корея.*

Ключевые слова: креативная экономика, развитие, экономический рост

CREATIVE ECONOMY AS THE HIGHEST FORM OF DEVELOPMENT OF THE  
POSTINDUSTRIAL SOCIETY

A. V. DANILCHENKO

Doctor of Economics, Full Professor,  
Dean of the Faculty of Management, Marketing and Entrepreneurship  
Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

E. V. BERTOSH

Ph.D. in Economics, Associate Professor, Head of the Department "Business Administration"  
Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

DOC CHI O

applicant of the Department of International Economic Relations  
Belarusian State University  
Minsk, Republic of Belarus

*The article is devoted to the study of creative economy, as the highest form of development of postindustrial society. Identified features of the formation of creative economy on the example of the Republic of Korea are revealed.*

Keywords: creative economy, development, economic growth.



## ВВЕДЕНИЕ

Процессы глобализации и регионализации заметно влияют на развитие национальных экономик и мирового хозяйства. В условиях глобализации меняются принципы взаимодействия государства и частного бизнеса, изменяется роль и возрастает ответственность государственных институтов и крупных ТНК за устойчивое сбалансированное экономическое развитие. «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 отличием рыночной экономики от пострыночной экономики и выступают новые общественно-функциональные технологии, направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов и ориентированные на противодействие этому разрушению» [1, с. 23].

В таких условиях требуются модификация и адаптация существующих механизмов к либеральной экономической системе, создание новых институтов, адекватных современным потребностям и отвечающим требованиям экономики знаний. Экономика знаний, как высшая форма развития постиндустриального общества, в качестве основных факторов производства расценивает нематериальные активы. Однако в начале XXI века, творчество, как высшая форма универсально понимаемой креативности человека, расценивается основной движущей силой экономического развития. Формируется новое в глобальном масштабе явление – креативная экономика.

Активное обсуждение концепции креативной экономики произошло в 1998 г. Министерством по культуре, средствам информации и спорту Великобритании был опубликован доклад «Проектирование креативной индустрии», в котором креативная индустрия определялась как «индустрия, которая своим источником развития имеет личную креативность, умения и таланты, посредством которых возможно достичь благосостояния и создания новых рабочих мест» [2, с. 74–76]. К отраслям креативной экономики были отнесены, отрасли ориентированные на создание и использование объектов интеллектуальной собственности (реклама, архитектура, ремёсла, кинематография, музыка, дизайн, интерактивные развлекательные программы, программное обеспечение, телевидение и радио и др.)

На международном уровне, этот термин стали использовать эксперты Конференции ООН по торговле и развитию, понимая под ним «креативную собственность с потенциалом для роста и развития экономики», а также «основанную на ней индустрию». Подобные определения креативной экономики отражают мнение о том, что не индустрия в целом, а именно креативная индустрия (creative industry) может стать «двигателем, точкой нового роста» (new grow thengine), который может привести к экономическому росту в отдельно взятой стране. В докладе ЮНЕСКО 2013 г. креативная экономика рассматривается как один из наиболее быстро растущих секторов мировой хозяйства не только с точки зрения получения дохода, но и создания новых рабочих мест и увеличения объемов экспортных поступлений [3].

Впервые термин «креативная экономика» был введен в 2001 г. профессором Шанхайской школы креативности и членом Консультационного Совета по креативной экономике ООН Д. Хоукинсом. Он определяет креативную экономику следующим образом: «любая бизнес-деятельность по производству товаров и услуг, имеющих экономическую

ценность и созданных за счет оригинальной идеи» [2, с. 89; 4]. Впоследствии Р. Флорида более детально по сравнению с Хоукинсом проанализировал типы креативной индустрии, назвав основной производительной силой креативной экономики XXI века профессиональные услуги в технологической и интеллектуальной сферах, а также в сфере искусства.

Креативная экономика базируется на современных информационно-коммуникационных технологиях и инновационных идеях. Широкомасштабное распространение интернета и других информационных систем привело в конце 1990-х гг. к пересмотру перспектив развития индустрии с технологии на человека. В результате возросло значение креативной экономики, основанной на инновационных знаниях и информационных ресурсах сети Интернет.

Таким образом, креативная экономика в отличие от экономики знаний, в качестве главного источника экономического роста рассматривает не технологии и знания, а креативные идеи, содержащие оригинальные технологии и знания, реализуемые в сферах культуры. Как известно, приоритетным направлением развития экономики знаний, является достижение экономического роста инновационного типа, за счет роста эффективности производства. Приоритетной целью креативной экономики является формирование сбалансированного самоподдерживающегося роста для увеличения уровня занятости и благосостояния граждан в рамках благоприятных условий развития экономической экосистемы (таблица 1).

Таблица 1 – Отличительные черты экономики знаний от креативной экономики

Параметры	Инновационная экономика	Креативная экономика
Уровень	Микро (предприятие)	Макро (государство)
Главный ресурс	Технологии, знания	Креативность
Основной результат	Производительность (эффективность)	Создание рабочих мест и новых рынков
Субъект	Отдельная компания	Благоприятствующая экономическая экосистема
Цель	Прибыль предприятия	Гармония
Стратегические приоритеты	Экономический рост инновационного типа	Сбалансированный и самоподдерживающийся рост, занятость, благосостояние
Роль государства	Невмешательство	Содействие
Государственное регулирование	Контроль	Поддержка

Источник: разработка авторов на основе [5, с. 23–24].

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В этой связи особый интерес вызывает опыт Республики Корея по формированию и развитию креативной экономики. На протяжении последних 40 лет двигателем экономического роста страны были стратегия имитации и повторения стратегий развитых государств в сфере традиционных отраслей и внедрения экспортноориентированной политики. Однако такая внешнеэкономическая политика исчерпала свой потенциал. Сферы мировой экономики с высокой добавленной стоимостью стали смещаться из сфер труда и капитала (индустриальная экономика), знаний и информации (экономика знаний) в сферу инновационных технологий и креативных идей (креативная экономика). Оригинальные креативные и инновационные идеи по созданию новых видов това-

ров на основе интернета, смартфонов, социальных сетей и др. становятся новой движущей силой экономического роста. Основные направления политики правительства Республики Корея в сфере креативной экономики состоят в создании новой добавленной стоимости и рабочих мест за счет слияния науки и техники с ИКТ, между различными отраслями промышленности, а также сферами промышленности и культуры [6, с. 29–30]. В соответствии с изменением в глобальной экономике правительство Республики Корея разработало новую стратегию для развития креативной экономики, базирующейся на использовании научно-технических разработок, и более тесной интеграции корейской экономики с мировой, которая предполагает:

*Создание благоприятной экономической среды для открытия собственного бизнеса и обеспечения гарантий защиты креативной деятельности:*

а) изменение концепции финансовой поддержки правительства. Правительство Республики Корея активно поддерживает предпринимательскую деятельность в виде предоставления финансовой помощи для открытия собственного бизнеса на основе креативных идей. Действует система гарантий для венчурного бизнеса, снижающая его финансовые риски в случае банкротства. Созданы научно-производственный комплекс, информационной центр «Технопарк» и специальная зона для венчурных компаний. Разработана политика полной финансовой поддержки, при которой если хотя бы один человек является владельцем венчурной фирмы, то правительство финансирует проведение НИОКР и берет на себя расходы, связанные с оплатой помещения.

б) политика защиты инновационных идей (ужесточение патентного права): посредством патентного права была усилена защита интеллектуальной собственности. Создан фонд информационных технологий, за счет которого стало возможным получить финансовую помощь, зависящую от рыночной оценки интеллектуальной собственности (в соответствии с ее типом).

*Реализация политики поддержки венчурного бизнеса (контент культуры) по выходу на международный рынок.* Сфера контент-культуры является важной частью экономики Республики Корея, так как в 2014 г. объем ее экспорта составил 5,2 млрд долл. США или 2,7% от ВВП страны [7]. С целью оживления индустрии информационных ресурсов был создан фонд цифровых информационных ресурсов (4 млрд долл. США), который активно поддерживает производство музыки (к-поп), драм (теле-сериалов), кино, онлайн и компьютерных игр, анимации и мюзиклов (цифровой контент) [8, с. 21–23].

*Поддержка разработки инновационных технологий:*

а) создание новых предприятий в сфере интернета и программного обеспечения. В университетах были открыты новые специальности по подготовке специалистов-инженеров в рамках программ государственной поддержки. Активно реализуется сотрудничество университетов с венчурными институтами, для коммерциализации созданного в университетской среде программного обеспечения. Кроме того, правительством создана система поддержки разработок в сфере финансовой безопасности с целью защиты информации на цифровых и мобильных устройствах.

б) оказание помощи передовым компаниям. Реализуется план по развитию современных технологий в передовых сферах производства, таких как медицинские и биотехнологии, технологии геномного анализа и лечения, устройства из графита, нанотехнологии, технологии возобновляемой энергии и др. Стимулируется сотрудничество венчурного бизнеса с крупными государственными компаниями в стратегически важных отраслях промышленности, таких как экспортноориентированное производство спутников, усовершенствованных ядерных реакторов, беспилотных летательных аппаратов [9, с. 6–10].

*Привлечение иностранных специалистов.* Разработана система выдачи предпринимательских виз не только для привлечения иностранных специалистов, владеющих уникальными знаниями и инновационными технологиями, но и для либерализации предпринимательской деятельности на основе использования инновационных технологий внутри самой Кореи.

*Укрепление международного сотрудничества посредством научно-технических разработок и информационно-коммуникационных технологий.* В рамках государственной программы поддержки было открыто более 13 центров сотрудничества в сфере науки и технологии в странах СНГ и ЮВА [9, с. 20–27]. Центрами осуществляется международное сотрудничество и проводится политика по поддержке стран третьего мира в лечении различных заболеваний, борьбе с бедностью, исследованиям новых лекарственных средств, разработке лесопосадочных, сельскохозяйственных и рыболовных технологий и др.

*Политика поддержки малого и среднего бизнеса, через развитие венчурного бизнеса.* На ранних этапах государственная поддержка венчурных компаний была сконцентрирована главным образом на количественном росте, в результате возникло явление «венчурного пузыря», что вызвало множество побочных негативных эффектов в обществе. Однако на сегодняшний день данная сфера бизнеса играет важную роль и активно участвует в развитии экономики Республики Корея. Государственные программы поддержки венчурных компаний реализуют систему мер, которая помогает конкретному предпринимателю получить : а) ссуды и дотации; б) консультации и важную координирующую информацию, для реализации инновационных проектов не только на начальной стадии, но и на последующих этапах развития (таблица 2).

Таблица 2 – Программа поэтапной политики поддержки венчурного бизнеса

Показатели	1997–2001 гг. (период роста)	2002–2007 гг. (период созревания)	С 2008 г. (период второго скачка)
Цель политики	Преодоление валютно-финансового кризиса посредством стимулирования венчурного бизнеса	Продвижение инновационного бизнеса и поддержка венчурных предприятий	Стимулирование создания новых рабочих мест и поддержка венчурного бизнеса
Объект поддержки	Венчурные компании (ИКТ-компании и компании по производству полупроводников)	Инновационные венчурные компании (биотехнологии, медицинская промышленность, новые материалы)	Предприятия, разрабатывающие возобновляемые источники энергии GreenEnergy, мобильное ПО, игры и контент
Степень участия правительства	Прямая государственная поддержка	Снижение степени вмешательства правительства и передача функций регулирования частному бизнесу	Совместная деятельность с частным бизнесом
Тип поддержки	– финансовая помощь; – налоговые льготы; – упрощение открытия собственного бизнеса (прямая поддержка для венчурных компаний)	Инвестиции в инновационный бизнес посредством создания частных инвестиционных фондов (частный капитал)	Прямая государственная поддержка открытия компаний в сфере мобильного ПО и контента, а также возобновляемых источников энергии GreenEnergy и технологий

Источники: разработка авторов на основе [10, с. 69].

В 2013 г. в венчурном бизнесе было занято 4,7% от общего числа занятых в стране. В результате чего венчурными компаниями было создано в 5 раз больше новых рабочих мест, чем в малом и среднем бизнесе, и в 12 раз больше, чем в крупном [10, с. 57].

Это доказывает, что развитие венчурного бизнеса играет важную роль не только в увеличении вклада добавленной стоимости в экономический рост Республики Корея, но и в повышении уровня занятости в стране. Помимо этого, эффективность управления на венчурных предприятиях значительно выше, чем на предприятиях малого, среднего и крупного бизнеса. Также для венчурных компаний характерен более высокий темп роста товарооборота (22,4%) в сравнении с другими сферами бизнеса. Совокупный объем производства 453 венчурных компаний составил более 900 млрд долл. США\*, тем самым их доля в экономике страны постепенно увеличивается [10, с. 7-9].

Для поддержки развития венчурного бизнеса в Республике Корея принят «Специальный закон о поддержке венчурных предприятий», а также организована Корейская венчурная ассоциация. Организация занимается вопросами развития и мониторинга деятельности венчурных компаний, маркетингом венчурной экосистемы, а также осуществляет просветительскую, образовательную и координационную работу.

На данный момент корейские венчурные предприятия организуют свою деятельность в двух сферах: инновационной и рыночной (рисунок 1). С одной стороны, они активно реагируют на требования рынка, производя высокотехнологичные товары и услуги а, с другой – вовлечены в наукоемкую деятельность (разработка технологий, аккумуляция новых идей). Таким образом, корейский венчурный бизнес представляет собой синтез малого бизнеса и высокотехнологичного предприятия и принципиально отличается от традиционных предприятий нацеленностью на развитие креативных идей и исследовательской деятельности.

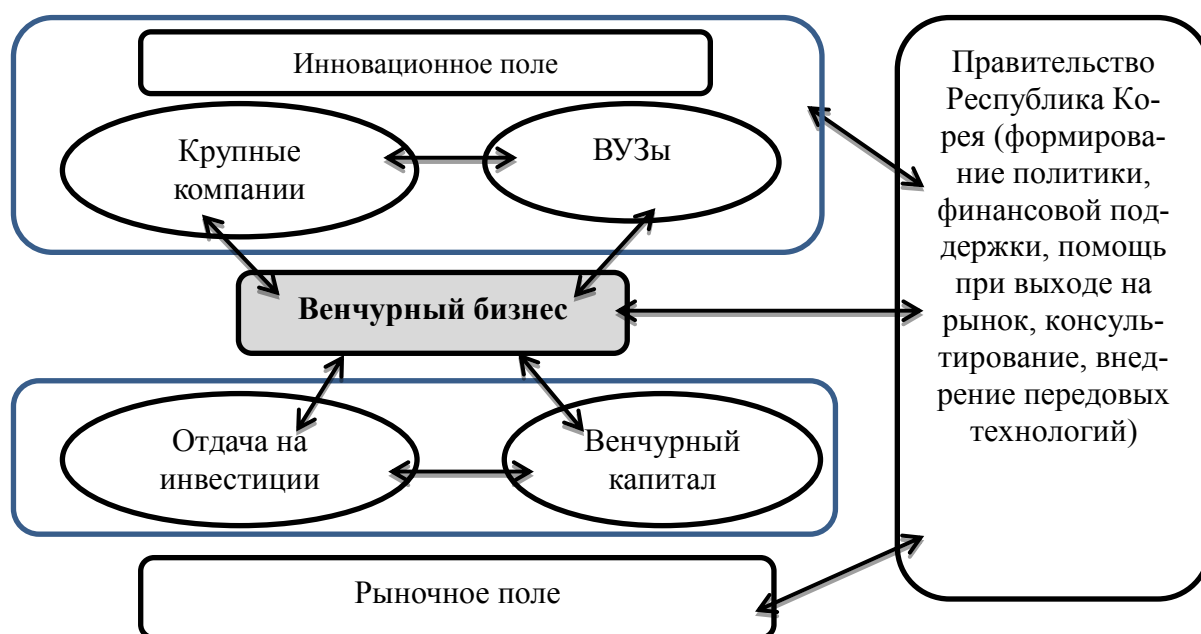


Рисунок 1– Структура венчурной экосистемы Республики Корея

Источник: разработка авторов на основе [11, с 150-157].

\* Объем производства венчурного бизнеса занимает пятое место после чеболей: Samsung (2,480 млрд долл. США.), SK (1,650 млрд долл. США), Hyundai (1,580 млрд долл. США), LG (1,160 млрд долл. США).

*Содействие глобальной внешнеэкономической политике через заключение соглашений о свободной торговле.* Республика Корея активно участвует в создании зон свободной торговли и осуществляет политику интернационализации, направленную на увеличение доли страны в мировой торговле (в 2010 г. доля внешней торговли в ВВП составила 87,9%, в 2012 г. – 94,6%) [12, с. 20-28]. Крайне важным в этом вопросе является подписание соглашений о свободной торговле с передовыми странами для получения доступа к иностранным рынкам факторов производства. Так после подписания соглашения о свободной торговле с США, ЕС, АСЕАН, а также соглашения о всестороннем экономическом партнерстве с Индией (СЕРА) торговые связи Республики Корея сформировали своеобразный мировой рынок, объединяющий Азию, Европу и Америку. Объем экономики этих стран составляет 61% от мировой экономики [13, с. 8-10].

Анализ корейского опыта дает возможность определить ряд особенностей формирования креативной экономики:

Макроэкономическая политика, направленная на создание новых рабочих мест, рынков и драйверов экономического роста, основывающихся на воображении и креативности, наукоёмких технологиях и ИКТ.

Культурное процветание посредством стимулирования развития культурного контента (фильмы, сериалы, музыка, компьютерные игры, персонажи), компьютерного обеспечения, мобильного контента.

Создание благоприятствующей экономической экосистемы для определения новых источников экономического роста, рынков и рабочих мест

Государственная поддержка и рост числа венчурных организаций, компаний малого и среднего бизнеса, способных создавать новые рабочие места и использовать человеческий капитал (интеллектуальную собственность), наукоёмкие технологии, культуру и искусство.

Из вышесказанного следует, что развитие креативной экономики по указанным направлениям нацелено в первую очередь на обеспечение сбалансированного экономического роста инновационного типа и создание новых рабочих мест. Об эффективности данной стратегии свидетельствует индекс потенциала креативной экономики Республики Корея среди стран-членов ОЭСР, который в 2013 г. составил 6,9 по десятибалльной системе (15 место).

## ВЫВОДЫ

Анализируя опыт Республики Корея, можно сделать вывод, что формирование креативной экономики предполагает изменение всей структуры взаимодействия общества и бизнеса, так как в ней создается высокая добавленная стоимость за счет креативных идей во взаимодействии с инновационными знаниями и информационно-коммуникационными технологиями в различных сферах экономики, культуры, искусства, науки, образования. В отличие от секторально-отраслевого подхода к креативной экономике (искусство, культура) она трактуется как макроконцепция, особенностью которой является комплексное воздействие ИКТ на скорость и механизм распространения инновационных креативных знаний в современной открытой экономике и служит основой достижения сбалансированного роста и включает:

а) *стратегические цели*: создание благоприятствующей экономической экосистемы для сбалансированного и устойчивого роста экономики и повышения ее конкурентоспособности; рост благосостояния посредством создания новых источников экономического роста, рынков и рабочих мест; процветание нации путем стимулирования

развития культурного контента (фильмы, сериалы, музыка, компьютерные игры, персонажи) на основе компьютерного обеспечения и мобильного контента;

б) *направления*: формирование новых драйверов экономического роста, основывающихся на воображении и креативности, наукоёмких технологиях и ИКТ; поиск эффективных форм партнерства между государством, ведущими ТНК, университетами и мелким бизнесом; активизация создания новых фирм, способных использовать человеческий капитал (интеллектуальную собственность), наукоёмкие технологии, культуру и искусство;

в) *приоритеты*: государственная поддержка создания благоприятной институциональной среды для открытия и ведения бизнеса, обеспечения гарантий защиты прав креативной деятельности, финансовая поддержка венчурного бизнеса в сфере контента культуры, ИКТ и восстановления бизнеса после непреднамеренного банкротства;

г) *внешнеэкономическую стратегию*: развитие взаимовыгодного сотрудничества между странами в области креативной экономики для генерирования новых международных конкурентных преимуществ за счет компетенций партнеров и заключение соглашений о свободной торговле.

Следовательно, опыт Республики Корея может представлять конкретную ценность для стран, осуществляющих всестороннюю системную модернизацию и интеграцию в мировое сообщество, показывая основные пути и механизмы реформирования национальной экономики, а также демонстрирует эффективность тех или иных мер по активизации инновационной деятельности при разработке собственной национальной экономической стратегии в условиях глобализации.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Солодовников, С. Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей. – 2015 – № 3. – С. 23–34.

2. Ли Сокдже. Общая теория креативной экономики / Ли Сокдже. – Сеул Дунам, 2010. – 109 с.

3. CreativeEconomyReport 2013 by UNESCO – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013.pdf>. – Дата доступа: 28.09.2017.

4. What is creative economy? // TheCreativeEconomy – [Электронный ресурс] – Режим доступа – Режим доступа: <http://www.johnhowkins.com/wordpress/>. – Дата доступа: 28.09.2017.

5. Янг Сунчал. Стратегия креативной экономики правительства Республики Корея / Янг Сунчал // Ин-т развития Кореи. – 2014. – № 2. – С. 10-41.

6. Мин Кунсик. Направление политики ИТК при креативной экономике / Мин Кунсик // Нац. агентство для поддержки в сфере Интернета. – 2013. – № 1. – С. 22–55. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.kocsa.kr/knowledge/publication/focus/\\_icsFiles/afieldfile/2012/06/11/S30pWYBvgvsl.pdf](http://www.kocsa.kr/knowledge/publication/focus/_icsFiles/afieldfile/2012/06/11/S30pWYBvgvsl.pdf). – Дата доступа: 11.03.2013.

7. Зу Жеукг. Развитие и перспектива сферы ИКТ Республики Корея / Зу Жеукг // Ин-т информатизации и связи. – 2012. – № 5. – С. 14–46.

8. Пак Гунхе. Планирование и реализация креативной экономики [Электронный ресурс] / Гунхе Пак // Креатив.наука. – 2013. – № 13. – Режим доступа: [http://koreaict.or.kr/kicta/html/news\\_view.asp?idx=34](http://koreaict.or.kr/kicta/html/news_view.asp?idx=34). – Дата доступа: 10.02.2013.

9. Пак Юнгил. Исследование региональных тенденций экспорта корейского контента / Пак Юнгил // Агентство поддержки и развития контента. – 2013. – № 2. – С.

6–27. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.kocsa.kr/knowledge/publication/focus/\\_\\_\\_icsFiles/afieldfile/2012/06/11/S30pWYBvgvsl.pdf](http://www.kocsa.kr/knowledge/publication/focus/___icsFiles/afieldfile/2012/06/11/S30pWYBvgvsl.pdf). – Дата доступа: 01.02.2014.

10. Век Хунг. Сравнительное исследование политики в сфере развития корейских венчурных предприятий / Век Хунг. – Сеул : Ин-т малого и сред.бизнеса, 2010. – 143 с.

11. Ли Сунчал. 10 лет успеху венчурных предприятий Республики Корея / Ли Сунчал. – Сеул :Пакюнса, 2010. – 357 с.

12. Малашенкова, О. Ф. Венчурные организации в инновационной инфраструктуре Республики Беларусь [Электронный ресурс] / О. Ф. Малашенкова // Междунар. право и междунар. отношения. – 2011. – № 3. – Режим доступа: [http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/17146/1/2011\\_3\\_JILIR\\_malashenkova\\_khovansky.pdf](http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/17146/1/2011_3_JILIR_malashenkova_khovansky.pdf). – Дата доступа: 21.11.2013.

13. Бэ Чангун. Анализ экономических последствий ССТ для Республики Корея / Бэ Чангун. – Сеул : Ин-т внешнеэкон. политики, 2012. – 110 с.

#### REFERENCES

1. Solodovnikov, S. Ju. Fenomenologicheskaja priroda vzaimoobuslovlennosti jekonomicheskoy konkurentosposobnosti i social'nogo kapitala Belarusi i Ukrainy // Jekonomicheskaja nauka segodnja, 2015 – Vyp. 3. – P. 23.

2. Li Sokdzhe. Obshhaja teorija kreativnoj jekonomiki / Li Sokdzhe. – Seul :Dunam, 2010. – 109 p.

3. CreativeEconomyReport 2013 by UNESCO – [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013.pdf>. – Data dostupa: 28.09.2017.

4. Whatis creative economy? // TheCreativeEconomy - [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa – Rezhim dostupa: <http://www.johnhowkins.com/wordpress/>. – Data dostupa: 28.09.2017.

5. Jang Sunchal. Strategija kreativnoj jekonomiki pravitel'stva Respubliki Koreja / Jang Sunchal // In-t razvitija Korei. – 2014. – № 2. – S. 10-41.

6. Min Kunsik. Napravlenie politiki ITK pri kreativnoj jekonomike / Min Kunsik // Nac. agentstvo dlja podderzhki v sfere Interneta. – 2013. – № 1. – S. 22–55.) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.kocsa.kr/knowledge/publication/focus/\\_\\_\\_icsFiles/afieldfile/2012/06/11/S30pWYBvgvsl.pdf](http://www.kocsa.kr/knowledge/publication/focus/___icsFiles/afieldfile/2012/06/11/S30pWYBvgvsl.pdf). – Data dostupa: 11.03.2013.

7. Zu Zheukg. Razvitie i perspektiva sfery IKT Respubliki Koreja / ZuZheukg // In-t informatizacii i svjazi. – 2012. – № 5. – S. 14-46.

8. Pak Gunhe. Planirovanie i realizacija kreativnoj jekonomiki [Jelektronnyj resurs] / Gunhe Pak // Kreativ.nauka. – 2013. – № 13. – Rezhim dostupa: [http://koreaict.or.kr/kicta/html/news\\_view.asp?idx=34](http://koreaict.or.kr/kicta/html/news_view.asp?idx=34). – Data dostupa: 10.02.2013.

9. Pak Jungil. Issledovanie regional'nyh tendencij jeksporta korejskogo kontenta / Pak Jungil // Agentstvo podderzhki i razvitija kontenta. – 2013. – N 2. – S. 6-27. [Jelektronnyj resurs] – Rezhim dostupa:[http://www.kocsa.kr/knowledge/publication/focus/\\_\\_\\_icsFiles/afieldfile/2012/06/11/S30pWYBvgvsl.pdf](http://www.kocsa.kr/knowledge/publication/focus/___icsFiles/afieldfile/2012/06/11/S30pWYBvgvsl.pdf). – Data dostupa: 01.02.2014.

10. Век Хунг. Sravnitel'noe issledovanie politiki v sfere razvitijakorejskihvenchurnyhpredpriyatij / Век Хунг. – Seul : In-t malogo i sred.biznesa, 2010. – 143 с.

11. Ли Сунчал. 10 let uspehu venchurnyh predpriyatij Respubliki Koreja / Ли Сунчал. – Seul :Пакюнса, 2010. – 357 с.

12. Malashenkova, O. F. Venchurnye organizacii v innovacionnoj infra-strukture Respubliki Belarus' [Jelektronnyj resurs] / O. F. Malashenkova // Mezhdunar. pravo i



mezhdunar. odnoshenija. – 2011. – № 3. – Rezhim dostupa: [http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/17146/1/2011\\_3\\_JILIR\\_malashenkova\\_khovansky.pdf](http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/17146/1/2011_3_JILIR_malashenkova_khovansky.pdf). – Data dostupa: 21.11.2013.

13. Bje Changun. Analiz jekonomicheskikh posledstvij SST dlja Respubliki Koreja / Bje Changun. – Seul : In-t vneshnejekon. politiki, 2012. – 110 s.

*Статья поступила в редакцию 2 октября 2017 года.*

УДК 38:330

ББК 65.01

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СМЕНЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

О. А. НАУМОВИЧ

[Olga\\_Naum@tut.by](mailto:Olga_Naum@tut.by)

кандидат экономических наук, доцент,  
заведующий кафедрой управления и экономики высшей школы  
Республиканский институт высшей школы  
Минск, Республика Беларусь

*В процессе исследования показана специфическая феноменологическая природа высокотехнологического уклада в транзитивной экономике, суть которого заключается 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. На этой основе было установлено, что нынешний этап развития экономики Республики Беларусь характеризуется складыванием нового баланса периферийных и доминирующих укладов.*

Ключевые слова: высокотехнологичный уклад, развитие, уклад, фонд, периферийный уклад, доминирующий уклад, технологии, приоритет.

## SOME ASPECTS OF CHANGING THE TECHNOLOGICAL STRUCTURE

O. A. NAUMOVICH

PhD in Economics, Associate Professor,  
Head of the Department of Management and Economics of Higher School  
National Institute of Higher Education  
Minsk, Republic of Belarus

*In the process of research, the specific phenomenological nature of the high technological order in the transitive economy is shown, the essence of which is the cardinal changes in all elements of the productive forces: in the means and objects of labor, in the labor force, in serious shifts in their quality, the degree of perfection, efficiency. On this basis, it was established that the current stage of development of the economy of the Republic of Belarus is characterized by the formation of a new balance of peripheral and dominant structures.*

Key words: hi-tech way of life, development, way of life, fund, peripheral way of life, dominant way of life, technology, priority.

## ВВЕДЕНИЕ

В условиях формирования и становления постиндустриального этапа развития общества динамика технологического уклада в экономике является определяющим критерием оценки уровня использования его инновационного и конкурентоспособного потенциала. С развития технологического уклада в экономике начинается совершенствование всей системы социально-экономических отношений, формирующихся как отношения инновационного, конкурентоспособного социально-ориентированного рыночного типа. В этих условиях повышается значение углубленной разработки теоретических основ становления высокотехнологичного уклада в транзитивной экономике, обоснования основных

условий и предпосылок ускоренного роста высокотехнологичного уклада в Республике Беларусь.

### РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Становление высокотехнологичного уклада в Республике Беларусь будет определять экономическое развитие в ближайшем будущем, а, следовательно, делает необходимым разработку принципиально новой глобальной стратегии, поскольку «сегодняшняя технологическая отсталость завтра обернется серьезными диспропорциями в расширении производства по разным отраслям хозяйства, новыми нарушениями воспроизводственных пропорций, что само по себе значительно затруднит выход из кризиса» [1, с. 182]. При разработке данной стратегии необходимо не забывать о сохранении экологических приоритетов, сделав упор на развитие интеллектуального потенциала страны. По мере распространения нового технологического уклада экономика войдет в очередную длинную волну, пронизанную нанотехнологиями, наноэлектроникой, наноматериалами, нанометрологией, нанобиотехнологиями, произойдет «еще большая интеллектуализация производства» [2, с. 6]; будут постоянно осуществляться инновационные процессы в отраслях экономики и возникнет необходимость в непрерывном образовании большинства профессий, осуществится переход к «экономике знаний». В качестве фундамента для успешного долгосрочного развития экономики выделяется «опережающее освоение ключевых производств ядра нового технологического уклада, дальнейшее расширение которых позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе» [2, с. 7]. Еще во время доминирования предыдущего технологического уклада происходит зарождение нового. Сегодня базовые инновации нового технологического уклада совершаются в результате качественного совершенствования ключевого фактора и ядра предшествующего технологического уклада, охватывающих микроэлектронную промышленность, программное обеспечение, энергетику, радиотехническую промышленность. В это время особенно актуальными становятся вопросы модернизации промышленности, организация, подготовка персонала. Как свидетельствует опыт, лишь немногие предприятия располагают необходимыми собственными средствами. В данный период решающую роль при принятии решений об инвестиционных проектах в нововведения играют управляющие банков, менеджеры венчурных фондов и другие финансовые агенты. Новаторы, которые первыми осваивают базовые нововведения, непосредственно создают предпосылки замещения прежнего технологического уклада новым, «выступают в роли локомотива экономического развития, определяя его эффективность и рост производительности труда» [3, с. 15].

В литературе отмечается, что «доминирующий уклад предлагает периферийным сферам хозяйственной жизни товары и услуги, без которых субъекты этих сфер не способны произвести конкурентоспособный товар или равноценно, альтернативным образом, максимизировать свое потребление» [4, с. 8-9]. В любую эпоху каждый уклад занимает свою нишу в экономике, а, соответственно, и в процессе производства, понимаемом как совокупность производительных сил и производственных отношений на определенном этапе исторического развития. Данная система характеризует экономический строй общества, включает в свой состав различные уклады, среди которых всегда выделяется ведущий. Именно он предопределяет, в конечном счете, господствующий способ производства, специфику и динамику социально-экономического развития общества в целом.

В качестве главных приоритетов доминирующих структур выделяются следующие: «переход к новому уровню развития коммуникаций, открытию новых каналов межсистемного и внутрисистемного метаболизма, по которым осуществляется пере-

распределение ресурсов, обмен продуктами деятельности, формами ее организации, стереотипами жизни, идеями и ценностями... Мобильность все больших объемов и возрастающего многообразия материальных объектов создает возможность их быстрого сближения, комплектации в новые технологические процессы» [4, с. 8-9]. Доминирующие уклады призваны быть локомотивами экономического развития, в то время как эксплоярные являются основой для развития доминирующих, а также смягчают последствия социально-экономических трансформаций.

Выгода для государства от смены технологий при переходе к очередному технологическому укладу представляется в зависимости от конкурентоспособности «отечественной продукции, ... масса налогов, которые поступают в казну; <...> государство участвует в присвоении мировой квазиаренты («дифференцированный научно-технический доход, т.е. сверхприбыль, которую получают предприятия, первыми освоившие более эффективную, принципиально новую технику и получающие вследствие этого дополнительный доход») [5, с. 120]; <...> технический уровень национальной экономики является важнейшим фактором ее относительной независимости в условиях глобализации» [5, с. 125]. Причиной смены укладов является технический прогресс. Вместе с тем, инновации, (являясь основой выхода из кризиса, неременной частью) научно-технических циклов, «служат главным полем конкуренции, источником и стимулом экономического роста и социального прогресса» [5, с. 459], определяются как «путь в неведомое, это нарушение сложившегося образа жизни и действий, это большой риск» [5, с. 368].

В социально-ориентированной рыночной экономике движущей силой технологического развития является конкуренция, которая «заставляет компании выбирать более совершенные способы развития, гарантирующие им выгодную позицию на рынке, ее удержание и/или расширение» [6, с. 336], «основным инструментом технологического отбора в рыночной экономике выступает конкуренция, механизм формирования инновационной сверхприбыли – инновационной квазиаренты. Предприниматели, первыми освоившие эффективную инновацию, на какое-то время получают сверхприбыль – технологическую квазиаренту. Тот, кто отстает в технологическом соревновании, терпит убытки и покидает поле экономической деятельности» [7, с. 394]. Обществу нужен «великий человек» [8, с. 302], способный создавать новые знания и разумно применять их в своей практической деятельности. Развитые страны мира во время кризиса резко увеличивают расходы на науку. Это делается потому, что без науки не будет никаких новых технологий и прорывов, «важнейшая функция фундаментальной науки в том и состоит, что она закладывает основы технологий будущего» [9, с. 22].

Экономическое развитие характеризуется постоянной сменой производственных отношений на более совершенные. Прогресс в одних отношениях может сопровождаться регрессом в других. «Старый» уклад играет роль сырьевого придатка нового. Удержать свои конкурентные преимущества возможно путем постоянной разработки новых и передовых продуктов. Страны с развитыми экономиками могут повышать производительность путем внедрения уже существующих технологий.

Понимание процесса становления нового технологического уклада как создания новой социально-экономической действительности позволило скорректировать традиционное представление о субъектах, имеющих отношение к этому процессу, и установить реальных субъектов этого процесса: государство-инноватор, предприниматель-инноватор, инвестор-инноватор, менеджер-инноватор, потребитель-инноватор, производитель-инноватор и др.

Рост потребностей общества является основной причиной развития новых технологий. Переход к новому технологическому укладу сопровождается сменой эконо-

мических отношений, формируются новый баланс интересов и новые субъекты, иницирующие модернизацию экономики. Изучив ряд точек зрения на категорию «технологический уклад», можно сказать, что при цивилизационном подходе внимание концентрируется исключительно на учете разнообразия форм хозяйствования, однако большее внимание уделяется духовным факторам. При формационном подходе смена технологических укладов – это объективный поступательный процесс и экономика рассматривается как одноукладная. Техничко-детерминационный подход, акцентируя внимание на последствиях НТП, не учитывает общественно-функциональные инновации и социальные последствия, однако позволяет достаточно точно понять специфику технологических укладов. Инновационно-технологический подход раскрывает механизмы устойчивого экономического роста и преодоление кризисов через нововведения, однако представители данного направления не учли всех противоречий, порождаемых сменой технологических укладов. Недостатки всех предыдущих подходов устраняются при институционально-технологическом подходе, где технологический уклад раскрывается как социально-экономическая категория.

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. Комплексного рассмотрения проблем становления нового технологического уклада как явления, обусловленного взаимоналожением универсальных (цивилизационных) и уникальных (национальных) тенденций, в Республике Беларусь до настоящего времени не проводилось.

## ВЫВОДЫ

Закономерность становления нового технологического уклада как процесса изменения соотношения социально-экономических потенциалов субъектов, заинтересованных и субъектов, не заинтересованных в смене доминирующего уклада. Это позволило сделать вывод, что в зависимости от изменения структуры экономики, будет меняться и инфраструктура общества; трансформироваться формы общественного разделения и кооперации труда, в том числе разделение труда на умственный и физический, управленческий и исполнительский, индустриальный и аграрный. После смены доминирующего технологического уклада начинается процесс формирования нового баланса интересов, который во многом зависит от проводимой государственной социально-экономической политики, способствующей дальнейшим прогрессивным структурным сдвигам либо им препятствующей.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Возрождение экономики в России: путь в XXI в. / В. П. Логинов [и др.] ; Рос. акад. наук, Ин-т экономики. – М. : Наука, 2000. – 268 с.

2. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / С. Ю. Глазьев [и др.] ; под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитонова. – М. : Трoвант, 2009. – 304 с.
3. Акаев, А. А. Технологическая модернизация промышленности и инновационное развитие – ключ к экономическому возрождению России в XXI веке / А. А. Акаев, И. Е. Ануфриев, Г. Н. Попов // Инновации. – 2010. – № 11. – С. 15–28.
4. Подгайский, А. Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики / А. Л. Подгайский // Гуманитар.-экон. вестн. – 2008. – № 3. – С. 8-9.
5. Яковец, Ю. В. Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2004. – 443 с.
6. Багриновский, К. А. Механизмы технологического развития экономики России = Mechanisms of technological development of Russia economy: макро- и мезоэкономические аспекты / К. А. Багриновский, М. А. Бендииков, Е. Ю. Хрусталеv ; Рос. акад. наук, Центр. экон.-мат. ин-т. – М. : Наука, 2003. – 375 с.
7. Конкурентоспособность России в глобальной экономике / А. А. Дынкин [и др.]. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 374 с.
8. Друкер, П. Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества : [пер. с англ.] / П. Ф. Друкер. – М. [и др.] : Вильямс, 2007. – 322 с.
9. Ханин, Г. И. Продолжение споров о судьбе российской науки / Г. И. Ханин. // ЭКО. – 2010. – № 5. – С. 11–19.

#### REFERENCES

1. Vozrozhdenie jekonomiki v Rossii: put' v XXI v. / V. P. Loginov [i dr.] ; Ros. akad. nauk, In-t jekonomiki. – M. : Nauka, 2000. – 268 s.
2. Nanotehnologii kak kljuchevoj faktor novogo tehnologicheskogo uklada v jekonomike / S. Ju. Glaz'ev [i dr.] ; pod red. S. Ju. Glaz'eva, V. V. Haritonova. – M. : Trovant, 2009. – 304 s.
3. Akaev, A. A. Tehnologicheskaja modernizacija promyshlennosti i innovacionnoe razvitie – kljuch k jekonomicheskomu vozrozhdeniju Rossii v XXI veke / A. A. Akaev, I. E. Anufriev, G. N. Popov // Innovacii. – 2010. – № 11. – S. 15–28.
4. Podgajskij, A. L. Vzaimodejstvie dominirujushhih i periferijnyh ukладov kak sostavljajushhaja social'no-jekonomicheskoj dinamiki / A. L. Podgajskij // Gumanitar.-jekan. vesn. – 2008. – № 3. – S. 8-9.
5. Jakovec, Ju. V. Jepohal'nye innovacii XXI veka / Ju. V. Jakovec. – M. : Jekonomika, 2004. – 443 s.
6. Bagrinovskij, K. A. Mehanizmy tehnologicheskogo razvitija jekonomiki Rossii = Mechanisms of technological development of Russia economy: makro- i mezojekonomicheskie aspekty / K. A. Bagrinovskij, M. A. Bendikov, E. Ju. Hrustalev ; Ros. akad. nauk, Centr. jekon.-mat. in-t. – M. : Nauka, 2003. – 375 s.
7. Konkurentosposobnost' Rossii v global'noj jekonomike / A. A. Dynkin [i dr.]. – M. : Mezhdunar. otnoshenija, 2003. – 374 s.
8. Druker, P. F. Jepoha razryva: orientiry dlja nashego menjajushhegosja obshhestva : [per. s angl.] / P. F. Druker. – M. [i dr.] : Vil'jams, 2007. – 322 s.
9. Hanin, G. I. Prodolzhenie sporov o sud'be rossijskoj nauki / G. I. Hanin. // JeKO. – 2010. – № 5. – S. 11-19.

*Статья поступила в редакцию 29 сентября 2017 года.*

УДК 338.46:37.014.54

ББК 65.497.4+74.58

ОБРАЗОВАНИЕ КАК МНОГООТРАСЛЕВАЯ СФЕРА  
ВОСПРОИЗВОДСТВА «ДОРОГОГО ЧЕЛОВЕКА»

Б. В. СОРВИРОВ

[bvsorvirov@gmail.com](mailto:bvsorvirov@gmail.com)

доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой экономической теории и мировой экономики  
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины  
Гомель, Беларусь

*Рассмотрена проблема развития экономики образования как многоотраслевой сферы воспроизводства человеческого капитала. Показана тенденция и основное фундаментальное изменение, составляющее основу современной экономической парадигмы – переориентация хозяйственной деятельности в обществе на наиболее благоприятный режим развития и мотивации творчества и талантливого работника.*

Ключевые слова: экономика образования, рынок образовательных услуг, духовное воспроизводство, рабочая сила, рынок труда, человеческий капитал.

EDUCATION AS A DIVERSIFIED SPHERE  
OF AN “EXPENSIVE PERSON” REPRODUCTION

B. V. SORVIROV

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of the Department «ET&WE»  
F. Scorina Gomel State University  
Gomel, Belarus

*The problem of development of the economy of education as a diversified sphere of the human capital reproduction is considered. The tendency and the basic fundamental change making the basis of a modern economic paradigm is shown – the economic activities reorientation on an optimum mode of development and motivation of a creative and talented worker.*

Keywords: economy of education, educational services market, moral reproduction, labor force, labor market, human capital.

## ВВЕДЕНИЕ

В системе воспроизводственных сил сфера образования занимает особое место. Это связано с её специфической функцией, заключающейся в развитии и совершенствовании активного элемента процесса производства, в формировании рабочей силы, обладающей необходимыми качественными характеристиками. В силу этой функции сфера образования в долговременном аспекте является ключевым звеном воспроизводственной системы, определяющим эффективность деятельности всех других звеньев, то есть итоговый уровень общественной производительности труда.

Эффективность функционирования самой сферы образования зависит от ряда внутренних факторов: его собственной ресурсной базы, кадрового потенциала, форм организации. Наряду с перечисленными внутренними факторами огромную роль играет механизм учёта потребностей общества в знаниях и квалификации, так как эффек-

тивность системы образования определяется не объёмом используемых ресурсов, а степенью её адекватности требованиям народного хозяйства, населения в целом и отдельных лиц, получающих образование.

Потребность в постоянном повышении образовательного уровня населения формируется в процессе развития общества. Наиболее чётко это прослеживается в сфере производства, где повышение образовательного уровня наглядно демонстрируют изменения профессионально-квалификационного состава занятых людей. Так, по данным Бюро статистики труда ЮНЕСКО [1], развитие производства в начале XXI века потребует значительного повышения образовательного уровня рабочей силы. В этом прогнозе отражено очень важное новое явление – насыщение спроса и перелом вековой тенденции роста числа рабочих мест для лиц со средним образованием. Сегодня приоритет отдан группам работников с более высокой подготовкой. В профессионально-квалификационном русле развитие этой тенденции выражается как в существенном увеличении в составе занятых представителей профессий, требующих высшей квалификации, так и в сокращении количества малоквалифицированных работников.

Существование в обществе потребности в образовании, её определившийся в прошлом постоянный рост и новые требования рыночной экономики побуждают к непрерывным изменениям в системе образования, формированию и развитию рынка образовательных услуг в национальной экономике. Исследование этих проблем имеет важное научное и практическое значение, так как своевременные адекватные ответы на них станут существенным вкладом не только в становление цивилизованного рынка образовательных услуг, но и в эффективное развитие страны в целом. Этим, в частности, обуславливается актуальность предлагаемой читателю статьи.

Разработкой проблем развития образования как многоотраслевой сферы воспроизводства «дорогого человека» занимались многие представители науки и педагогической практики: от классиков политэкономии У. Петти, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса, которые занимались исследованием роли образования в создании дополнительной стоимости человеческих ресурсов, неоклассической теории – А. Маршалла, Г. Беккера, Т. Шульца, Д. Минсера и др., до отечественных учёных – А. В. Корицкого, Р. А. Капелюшниковой, С. А. Дятлова, Л. Г. Симкиной, В. И. Ерошина, Л. Ф. Колесниковым, В. Н. Турченко, В. А. Сидорова, Л. Г. Борисовой, И. П. Раченко, М. А. Прокофьева, В. А. Жамина, Т. И. Шамовой.

В современной науке образовательные услуги, обладающие рядом специфических свойств, определяющих закономерности функционирования рынка образовательных услуг, сферы воспроизводства «дорогого человека» рассматривались в трудах А. Н. Тихонова, А. Е. Абрамшина, Т. П. Ворониной, В. Н. Зотова, Т. А. Сон, В. П. Щетинина, Н. А. Хроменкова, Б. С. Рябушкина, Л. Н. Давыденко, И. М. Лемешевского, А. В. Данильченко, Ф. Кадола, Е. Б. Дориной, Т. В. Фадиной и др. ученых и практиков.

Следует отметить, что исследования проблем формирования рынка образовательных услуг в отечественной экономической науке начали проводиться в основном в конце 90-х начале 2000 годов. Существующие разработки в этом направлении в большинстве имеют прикладное значение (маркетинг образовательных услуг, организация учебного процесса, оценка качества образовательных услуг), в них не рассматривались вопросы общетеоретического характера. С нашей точки зрения, вопросы диверсификации рынка образовательных услуг, теоретического обоснования инновационных моделей его функционирования освещены недостаточно. Вот мы и попробуем в данной статье в какой-то мере реализовать этот недостаток.



## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Важная экономическая роль образования в развитии общества неизменно отмечалась в научных трудах большинства известных экономистов-теоретиков начиная с XVIII века. Однако реальная основа для возникновения многоотраслевой сферы воспроизводства человека, экономики образования и рынка образовательных услуг сложилась в середине XX столетия, когда произошёл беспрецедентный скачок в развитии системы образования в большинстве стран мира, в результате чего система образования окончательно превратилась в крупную народнохозяйственную сферу, где создаётся огромная по величине и уникальная по своей значимости часть национального богатства страны.

В настоящее время внутренние процессы образования, включая и их экономический аспект, можно правильно оценить только в самом широком масштабе общенароднохозяйственных связей, глубоких качественных и структурных сдвигов в производстве, в потребностях, в интересах и мотивациях – и в целом в образе жизни общества.

К сожалению, говоря о необходимости экономического подхода к развитию образования в Республике Беларусь (и это неотделимо от постановки вопроса о его месте в системе народнохозяйственных приоритетов), пока ещё приходится доказывать, что эта сфера является равноправной частью народного хозяйства, а не остаточной периферией. Однако пока наше общество медленно осознаёт этот минимум, жизнь уходит далеко вперёд. Условия современного этапа жизни общества поставили сферу образования на острие цивилизационного развития во всех лидирующих странах мира. Главной переменной в их социально-экономической жизни стало то, что уже почти пять десятилетий назад была не только теоретически доказана, но и в национальных масштабах практически использована объективная потребность в изменении подхода к роли и месту человеческого потенциала. Иначе говоря, общество восприняло необходимость глубокой социальной переориентации экономических приоритетов. Именно это и составляет основную линию и мощную движущую силу современного этапа мирового развития.

Образование стало в передовых странах важнейшей отраслью консолидировавшихся в народнохозяйственной структуре принципиально по-новому трактуемых инвестиционных видов деятельности в сфере нематериального производства.

Нематериальное накопление, то есть прежде всего вложения в «человеческий капитал», включая сферу научных исследований и разработок, возрастая опережающими темпами, преодолело барьер, после которого его преобладание над материальным стало очевидным. Считавшийся в стране в недалёком прошлом банальным тезис о «решающей роли человека» в действительности выразился в развитых странах мира в радикальной перекройке главных народнохозяйственных пропорций, в замене ряда движущих механизмов и мотивов развития, без чего стало невозможным оставаться в рамках динамичной, конкурентоспособной экономики. Этот сдвиг исторического значения является одновременно и главным результатом, и непосредственной причиной эффективного в экономическом и социальном плане развития всех мировых экономических центров.

Самым показательным для наших условий развития является опыт США. Наиболее важные и значительные по своим последствиям сдвиги в воспроизводственном процессе этой страны происходят в наше время вне его материальной сферы. В течение 70-х и 80-х годов XX века продолжались серьёзные изменения в американской экономике и в обществе, связанные с утверждением их целевой ориентации на развитие человека и социальной инфраструктуры. В итоге этих процессов за послевоенный период произошло коренное изменение экономических приоритетов и самого понятия капиталовложений, их состава, а также содержания инвестиционной политики. Это бы-

ло вызвано тем, что рядом с материальным накоплением в структуре народного хозяйства полностью оформилась самостоятельная многоотраслевая сфера воспроизводства современного, «дорогого человека», по определению российского экономиста Ю. Васильчука [2, с. 16]. В эту сферу включены все государственные и частные затраты на образование, подготовку кадров, значительную часть науки и ряд других социальных расходов. При определении приоритетов расходования всех экономических ресурсов и фондов основная часть социальных затрат на человека уже в 60-х годах XX века была равной инвестициям в материальную сферу, а в настоящее время значительно превосходит их.

Как видим, в этот период произошёл исторический перелом в соотношении затрат на социальное обслуживание человека и на его материальное и производственное окружение. Громадное накопление средств производства в ведущих странах мира обходится обществу ежегодно всего в 12-15% валового национального продукта. Норма накопления, превышающая этот рубеж, является, как показывает опыт, временным явлением и оправдывается исключительно высокими темпами экономического развития, характерными, например, для германской, японской или китайской экономики. В экономике США уже давно приобрели устойчивые формы соотношения, согласно которым на развитие сферы образования расходуется приблизительно в 2,5 раза больше, чем на сферу научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), а на здравоохранение – в 1,7-2,0 раза больше, чем на образование [3, с. 59].

Основная часть накопления нематериального богатства приходится на сферы образования и НИОКР, которые и составляют ядро народнохозяйственного инвестиционного комплекса этой сферы. В экономике США не вещная сфера развивается опережающими темпами, а её материальная база постоянно укрепляется. В составе оформившегося в рамках современной экономики особого «материально-духовного комплекса» отраслей и видов деятельности, конечным результатом работы которого является широкий доступ населения ко всем нужным ему видам информации, производство различного электронного оборудования и вся материально-вещная информационная инфраструктура играют, по существу, обслуживающую роль относительно производства знаний и духовных ценностей. При этом статистические данные в США чётко отражают многообразие качественных изменений в производстве и в условиях жизни населения страны. За этими изменениями, в частности, стоит огромный скачок в развитии образования, пик которого пришёлся на 60-е годы XX столетия. За четыре с небольшим десятилетия расходы на образование возросли в неизменных ценах более чем в три раза, а их доля поднялась с 5,9% национального дохода в 1960 году до более 9% в настоящее время. (Эти данные относятся только к системе образования в школах и вузах и составляют часть общенациональных образовательных мероприятий).

В течение полувека в США резко увеличилось количество учащихся вузов, произошли коренные изменения в материальном оснащении учебного процесса, на базе американских университетов сформировался мощный и тонко структурированный научно-образовательный комплекс, в котором сосредоточилась главная часть фундаментальных исследований страны. Произошёл скачок в образовательном уровне населения, в насыщенности рынка рабочей силы лицами с законченным и незаконченным высшим образованием. При этом рынок определил такую структуру массовой подготовки квалифицированных кадров, которая оказалась совершенно неожиданной с точки зрения специалистов плановой экономики, а именно – предельно низкая доля инженеров и техников и высокая насыщенность рынка труда выпускниками вузов с широкой общеобразовательной общекультурной гуманитарно-социальной и естественнонаучной подготовкой. Такого рода кадры заполняют рабочие места в административном аппара-

те, торговле, финансовых учреждениях в сфере услуг и т.д. Они легко поддаются профессиональной подготовке на рабочих местах, на различных курсах переквалификации; их массовый приток способствует общему повышению культуры труда во всех сферах народнохозяйственной деятельности, росту общей культуры, качеству семейного воспитания и общения между людьми.

Среди особенностей, характерных для современного рынка труда, можно назвать практическое превращение общеобразовательной школьной и вузовской подготовки, в том числе её гуманитарно-социального компонента, в составную часть профессиональной квалификации кадров, превращение полного среднего образования из уровня, дающего начальное преимущество для будущей карьеры, в минимальное требование рынка труда. Другим примером такого рода является начало сокращения в середине 80-х годов XX века доли так называемых полуквалифицированных рабочих, к числу которых принадлежат, например, сборщики и станочники массовых специальностей. На первый план вышли новые дифференцированные показатели использования и мотивации работников – такие как недоиспользование квалификации и способностей человека, степень удовлетворённости трудом.

Все эти и многие другие «нестандартные» с позиции экономики, ориентированной на материальное производство и научно-технический прогресс, процессы требуют особого внимания, так как, с одной стороны, они всё ещё рассматриваются в России как третьестепенные, с другой – пока ещё не сложился рыночный, некоммерческий и административный инструментарий для использования глубинных возможностей развития человеческого фактора.

Из всех тенденций вырисовывается главное фундаментальное изменение, составляющее основу современной экономической парадигмы – переориентация народнохозяйственной деятельности на максимально благоприятный режим для развития и мотивации творческих видов труда. Поощрение творчества, которое является сегодня самой перспективной социально-экономической тенденцией, начиная от семейного воспитания и «культы» различных форм образований взрослых (включая пенсионеров), от мероприятий типа «кружков качества» для рабочих (эта форма первоначально возникла именно в США) и кончая поощрением венчурного предпринимательства как в коммерческой сфере, так и в неприбыльных организациях.

Принимая во внимание опыт развития образования в системе экономики лидирующих стран мира, вчерашний и сегодняшний день развития которых представляет для нас своеобразный прогностический сигнал, следует учитывать не только огромные поступательные сдвиги, но и наличие постоянных глубинных очагов слабости, связанных с неподдающимся одномоментным устранением дефектов человеческого фактора. К их числу относится сохранение в США необразованного малопродуктивного или полностью иждивенческого социального слоя, поражённого так называемой «функциональной неграмотностью». Этот непродуцируемый и социально опасный слой постоянно воспроизводится за счёт стабильного отсева из общеобразовательных средних школ (20-25% всех учащихся в США) [11, с. 28]. Значительная его часть состоит из представителей ещё не полностью ассимилировавшихся национальных меньшинств, что приводит к образованию социально-национальной «взрывчатой смеси». Она становится особенно опасной в периоды ухудшения экономической ситуации в стране, как это было в стране в условиях мирового финансового кризиса 2007–2009 годов, в условиях природных катаклизмов, например, в Хьюстоне штата Техас во время урагана Харви в августе 2017 г.

Следует отметить и заметный спад трудовой активности среди значительной части работников, особенно в массовом стандартизированном производстве продукции

и услуг, ослабление удовлетворённости такого рода трудом у молодёжи. Это является негативной составляющей в ряде причин происходящего повышения оценки свободного времени по отношению к рабочему, а также в определённом ослаблении трудовой морали, что отражается на качестве производственных результатов и служит, в частности, одной из причин снижения конкурентоспособности американских товаров массового потребления даже на внутреннем рынке страны. Именно такого рода сложные по своему происхождению дефекты человеческого фактора объясняют беспокоящую американскую общественность минимальную отдачу огромных правительственных средств, истраченных не только на программы вспомоществования, но и на переподготовку безработных, информацию о рынке труда, на жильё для бедных, на социальную реабилитацию, оздоровление бедствующих районов и т.д. Значительная часть содержательной стороны этих программ попросту не усваивается пассивным и малообразованным «адресатом» и пропадает из-за этого напрасно.

Процессы, связанные со сферой духовного воспроизводства человека, с одной стороны, весьма специфичны по своей конкретной «технологии», с другой – имеют и «привычный» экономический аспект, то есть отвечают определённой потребности на рынке услуг и труда, участвуют в ранжировании хозяйственных приоритетов наряду с другими альтернативными товарами и услугами, требуют соответствующих затрат ресурсов и таким образом на равных включены в народнохозяйственный оборот. Вместе с тем именно конкретные особенности формирования рабочей силы США и составляют один из тех важных аспектов «американской национальной специфики», из которого состоят особенности модели конкурентоспособности её экономики, очертания внутренней и внешней политики страны. Это относится, безусловно, к любой стране.

В настоящее время объективным ходом социально-экономического развития создано огромное поле для исследований экономических закономерностей развития духовного производства. Можно констатировать, что первой на нём обосновалась экономика образования – одна из самых молодых экономических дисциплин, развивающаяся весьма высокими темпами. В первой международной библиографии исследовательских работ по экономике образования, изданной в 1966 году, насчитывалось 800 крупных работ, в 1990 году – уже более 2000, а к настоящему времени это число, видимо, удвоилось.

В результате интенсивных исследований за пять десятилетий сложилась система отправных понятий, составляющих категориальную базу современной экономики образования. Согласно этим представлениям рынок образовательных услуг является крупной многоотраслевой народнохозяйственной сферой, где создаётся важнейший элемент национального богатства – фонд знаний, навыков, личных качеств населения и рабочей силы, получивший в отечественной литературе название «фонд образования». Этот невещный фонд выступает в настоящее время в качестве самого долговременного из всех активных производственных факторов. В этом качестве образование представляет инвестиционную отрасль духовного производства (подобно, например, машиностроению в системе отраслей материального производства). Внутри сферы образования в качестве основного ресурса выступает труд учащихся, а затраты на материальную базу, педагогический и административный персонал рассматриваются в экономическом плане как условия и средства, обеспечивающие повышение качества и результативности этого труда.

В результате эмпирических исследований материалов многих развитых стран установлены и получили объяснение вековые тенденции «удорожания» материальных и педагогических компонентов затрат на обучение в расчёте на одного учащегося, а также была установлена прямая зависимость между уровнем доли затрат и качеством получаемого образования.

При комплексном изучении образовательных структур рынков труда и социальных потребностей выявлено, что наиболее распространённые типы и формы образования, профильные структуры его средней и высшей ступеней находятся в динамическом соответствии со структурой способностей населения (по их уровню и направленности), а также с потребностями производства и жизни.

Была признана равная необходимость общего и профессионального компонентов образования с позиции квалификационных требований экономики и для развития личности (хотя на рынке труда оценки общего и специального образования не одинаковы из-за различий в источниках финансирования). В качестве обобщённого конечного экономического выражения «продукции» образования наиболее часто используется прирост в заработках, связанный с получением образования.

Центральным разделом экономической теории образования является проблема эффективности. Различают внешнюю или социальную эффективность, отражающую воздействие образования на развитие экономики и общества, и внутреннюю – относящуюся к учебным заведениям, отдельным мероприятиям и лицам, получающим образование. Система образования оказалась исторически не только первой из областей духовного производства, к институтам которой было предъявлено требование экономической эффективности, но также и первой крупной областью национальной экономики в целом, для которой возник вопрос о её внешней эффективности, то есть о размере вклада её «продукции» в прирост национального дохода страны.

Практический и научный интерес к системе образования как области экономики вначале возник в России в 20-х годах XX столетия в преддверии индустриализации. Именно тогда в условиях острого недостатка специалистов и низкого уровня грамотности населения и была чётко сформулирована идея двух типов инвестиций – материальных и инвестиций на образование и подготовку кадров. Затем с большим запозданием, уже в 50–60-х годах XX века, аналогичный интерес возник и на Западе, где его непосредственной причиной послужила настоятельная необходимость в резком увеличении государственных и частных ассигнований на финансирование роста контингента лиц со средним и особенно с высшим образованием. Данная потребность, в свою очередь, была вызвана новой стадией индустриального развития и подготовкой перехода стран на рельсы инновационной экономики. В связи с этим необходима была решительная ломка общественных стереотипов, преодоление взглядов на образование как на периферийную культурно-просветительную область, которой было достаточно традиционных общинных и благотворительных источников для покрытия своих скромных расходов.

Поскольку экономисты – родоначальники аналитических работ в этой области, относили всю огромную статистическую величину разницы в годовых или пожизненных заработках между лицами с разным уровнем образования на долю «вклада образования» в уровень и темпы экономического роста той или иной страны, то полученные результаты оказались сенсационными. Исчисленный таким образом «эффект образования» на порядок превысил все учитываемые затраты на обучение. Образовательный фактор был тогда объявлен источником большей доли прироста общественного продукта в той части, которая не была связана с количественным расширением материальных факторов и с увеличением численности занятых.

В последующих исследованиях эти расчёты были подвергнуты критике и достаточно произвольным пересмотрам, вклад образования был уменьшен ввиду влияния на уровень оплаты труда таких факторов, как способности, социальный статус, семейная среда и т.д. Как и следовало ожидать, большинство западных экономистов пришли к согласию между собой относительно того, что «вложения в образование» дают отдачу, близкую к норме прибыли инвестиций в материальные фонды.

При определении внутренней эффективности образования, относящейся к функционированию отдельных учебных заведений, разного рода мероприятий и программ, педагогических новшеств и т.п., основную трудность составляет оценка конкретных результатов деятельности этих учебных заведений, действенности программ и мероприятий. В расчётах эффективности обычно используется метод анализа типа «издержки – выгоды». В нём берутся во внимание денежные потоки затрат и результатов с обязательным учётом фактора сроков обучения (образовательного лага). Там, где это невозможно, используется метод «издержки – результаты», первоначально заимствованный из практики экономической оценки систем вооружений и планирования военных операций. В методе используются в качестве выражения «эффекта» всевозможные конкретные результаты тестирования успеваемости, показатели численности вовлечённых учащихся, процент отсева, социометрические данные о развитии учащихся, полученные ими выгоды потребительского характера, побочные воздействия обучения на качество жизни (так называемые «экстерналии») и пр.

При сравнении альтернативных методов и программ эти результаты сопоставляются с приведёнными издержками, для стандартизации которых также разработаны специальные аналитические методы. Они опираются на возрождённую, начиная с 60-х годов в учебных заведениях США, а затем Англии и многих других стран, развёрнутую систему педагогической отчётности (так называемую «accountability»), в которой сохраняются образовательные стандарты и системы измерения результатов работы в соответствии с чётко сформулированными уставными задачами каждого учебного заведения, оценкой потребности в его услугах фиксированной процедурой проверки. Большие возможности для анализа эффективности даёт систематически проводимая с начала 60-х годов в США национальная оценка успеваемости учащихся, репрезентативная для всех школьных округов страны.

Значительная часть западных исследований по экономике образования касается теории «человеческого капитала», а также ряда альтернативных ей научных направлений, при этом в противовес инвестиционной концепции выдвигаются на первый план разные аспекты образования, в частности, его роль в выявлении способностей людей и в соответствующем профессиональном и социальном их ранжировании, закрепляемом выдачей соответствующих сертификатов, свидетельств, дипломов, необходимых для эффективной работы рынка труда («теории фильтра»). Проблематика всех отмеченных разделов теории приблизительно на 9/10 построена на материалах сферы образования. К числу основополагающих работ этого направления можно отнести труды лауреатов Нобелевской премии Т. Шульца и Г. Беккера [4, 5].

С теориями «человеческого капитала» граничит блок исследований по связям образования с потребностями «мира труда», по обоснованию профессиональной ориентации и выработке наилучших форм «образования для карьеры». Здесь сформировались два главных направления. Первое основано на прогнозе конкретных потребностей отраслей народного хозяйства в кадрах разных профессий и специальностей, необходимого их уровня общей и специальной подготовки. В основе второго направления – неопределенность тенденции будущего и очевидная ненадёжность планирования в условиях динамичных структурных и качественных изменений. Здесь сделан упор на выгоды широкого образовательного уровня подготовки, позволяющей обеспечить профессиональную мобильность и закладывающей базу для продолжения образования в течение всей жизни человека.

В рамках второго направления проводится детальный анализ различий в заработной плате в зависимости от уровня, типа и места полученного образования, причём степень разветвлённости подхода позволяет получать весьма индивидуализированную

информацию как для населения и учебных учреждений, так и для государственных учреждений, отвечающих в центре и на местах за вопросы регионального развития, занятости, переподготовки, социального обслуживания и помощи. В частности, в ходе этой работы во многих странах был проведён анализ спроса, предложения и оплаты труда преподавательских кадров, в результате была обнаружена тесная связь между относительным (по сравнению с другими сферами труда) уровнем зарплаток и качеством обучения. С этим выводом хорошо коррелирует характерная для многих стран современная тенденция относительного улучшения социального статуса корпуса преподавателей в целом и сглаживание внутренних дисбалансов, например, подтягивание уровня оплаты труда занятых на низших ступенях образовательной системы к высшим.

Наиболее стабильным разделом экономики образования, который к тому же неизменно находится в центре внимания общественности, является финансирование образования. Проблема состоит в том, чтобы найти для каждого типа образования и даже для отдельных учебных заведений такую комбинацию источников финансирования, которая бы точнее всего соответствовала потребности в его услугах и реальному адресу получателей их экономической отдачи.

Большой общественный резонанс получило исследование американских экономистов Л. Хансена и Б. Вейсброта, показавших, что из-за особенностей системы налогообложения в Калифорнии низкооплачиваемое население фактически оплачивало значительную часть издержек вузовского обучения выходцев из состоятельных слоёв [6]. Сейчас признано, что экономическая теория не позволяет определить точной структуры возможных частных и государственных инвесторов, но она даёт возможность оценить эффект разных альтернативных методов финансирования. Это относится, в частности, к выбору наиболее эффективных схем сочетания платы за обучение и различных форм помощи студентам в виде стипендий, займов, оплачиваемой работы и т.п.

Отмечается, что в последние годы на первый план, заметно оттесняя доминировавшие ранее исследования эффективности, выдвигаются вопросы влияния образования на эволюцию социальной структуры общества, поиски возможностей разорвать порочный круг взаимосвязи имущественного неравенства и различий в образовательных возможностях. Для решения этой проблемы в США проводятся при государственной поддержке крупномасштабные программы статистического наблюдения за учёбой и карьерой репрезентативных групп молодёжи в течение нескольких десятилетий их жизни.

В поле проблем экономической теории постоянно находятся текущие актуальные проблемы: образование взрослых и, в частности, переподготовка кадров, как безработных, так и специалистов; обучение различных групп населения, оставивших школу; иммигрантов; фермеров; вопросы «утечки умов» и т.д. Потребности этой аналитической работы вызвали невиданную ранее диверсификацию и настоящий «переворот» в развитии образовательной и трудовой статистики зарубежных стран в послевоенный период. В этот период было осуществлено несколько крупных международных программ межпредметного характера, в рамках которых экономические оценки и рекомендации теснейшим образом переплетаются с использованием результатов педагогических исследований и практического опыта. Так, в рамках Программы проектирования учебных зданий (под эгидой ЮНЕСКО и ОЭСР) была обобщена специальная методика и процедуры, превращающие потребности «учебной технологии» в так называемые индивидуализированные «образовательные спецификации», которыми руководствуются проектировщики и разработчики учебных зданий и оборудования. В процессе этих исследований была выработана новая концепция материального оснащения, согласно которой в образовании основу обычного «технологического процесса» составляет не имеющийся у поставщика набор материальных средств, а научно-педагогическая кон-

цепция данного учебного заведения, то есть стадийность, потребности творческого труда учащихся и соответственно направляющего и обслуживающего их работу педагогического персонала.

Наряду с теорией в зарубежных странах развиваются прикладные дисциплины экономики образования. К их числу прежде всего относится аналитическая дисциплина «институциональные исследования», в рамках которой ведётся отработка методов сбора и использования конкретной информации для всего цикла хозяйственных затрат и оценка их соответствия «технологии» и задачам учебного процесса для наиболее эффективного использования его ресурсов. В зарубежных экономических исследованиях находят отражение такие специальные направления, как анализ образовательных издержек, анализ эффективности использования технических средств в образовании и т.д.

Другую разновидность прикладной экономики образования составляют управленческие дисциплины, которые являются основой подготовки специализированных менеджеров и администраторов для учебных заведений (так называемый «институциональный менеджмент», «образовательное планирование»). В них систематизируется установившаяся практика оперативно-хозяйственной деятельности учреждений и административных органов образования, структуры учёта и отчётности, нормативов, стандартов и регулирующих правовых установок деятельности, процессов финансирования и т. п. Описание организационно-экономических структур, принципов, состояния систем образования учебных заведений и инфраструктуры образовательной деятельности в разных странах относится к дисциплине «сравнительный анализ образовательных систем».

В область научных исследований по экономике образования включены крупные проблемы системы образования, большинство из которых имеют ярко выраженный экономический аспект, определение стратегических народнохозяйственных целей, выбор приоритетов, рационализацию методов достижений и поиск источников финансирования. Классическим примером в этом плане является использование неблагоприятных для той или иной страны результатов международных сопоставлений в целях обоснования необходимости расширения его государственного финансирования. Этот научно-политический приём широко использовался в послевоенный период в странах Запада.

В бывших странах Советского Союза исследования по теоретической и прикладной экономике образования возобновились с началом 60-х годов XX столетия, то есть почти одновременно с исследованиями в зарубежных странах, и происходили параллельно, но гораздо менее интенсивно. Так, основными направлениями этих изысканий были обоснование превращения систем образования в инвестиционную отрасль в структуре народного хозяйства, концептуальное обоснование процессов нематериального накопления, подсчёты величины, структуры и динамики «фонда образования», сопоставление характера воздействия уровня образования и производственного опыта на квалификацию, сложность и оплату труда [7-9].

В Академии наук с начала 70-х годов в условиях определённой независимости от союзных образовательных ведомств в процессе многолетних комплексных исследований была сформулирована и подкреплена соответствующими обоснованиями и расчётами значительная часть современного пакета мероприятий по перестройке образования (раздел «Образование и подготовка кадров» Комплексной программы научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий) [10]. Уже тогда была обоснована необходимость преодоления отставания материально-финансового оснащения системы образования и перехода на многоканальные источники его финансирования, поворота к децентрализации управления, к дифференциации общеобразовательной подготовки в средней школе, к ликвидации ряда крупных структурных перекосов в профильной структуре послесреднего образования, перехода к многоступенчатому выс-



шему образованию, к аккредитации учебных заведений и ко многим другим сегодня признанным проблемным вопросам. Были также проведены детальные экономические сопоставления развития отечественного образования и в зарубежных странах. Это, к сожалению, не привело к позитивным практическим результатам в борьбе против чётко определённого уже тогда «достаточного принципа» финансирования образования. Определённую роль в развитии экономических концепций образования в России в начале 90-х годов сыграли разработки временного научно-исследовательского коллектива при Академии педагогических наук. Этот коллектив, в частности, разрабатывал идею решительного перевода системы образования страны на последовательно рыночную систему конкуренции между учебными заведениями за привлечение учащихся, располагающих государственными финансовыми обязательствами для оплаты образования – так называемыми ваучерами. Однако такой проект, который уже в течение десятилетий обсуждается с переменным успехом за рубежом, не осуществлён ещё ни в одной из стран даже с самой развитой рыночной экономикой.

В 1965 году была организована Лаборатория по исследованию проблем экономики народного образования при Московском государственном педагогическом институте. Основным стержнем ряда конкретных исследований было изучение характера и величины воздействия образовательного уровня рабочих на производительность и качество их труда, способность к повышению квалификации, рациональность использования материалов и оборудования, участие в рационализации производства, удовлетворённость трудом и уровень дисциплины. Деятельность лаборатории способствовала оживлению исследований по экономике образования в высших учебных заведениях страны; был организован ряд межвузовских конференций и опубликовано значительное число монографий и научных статей по данной тематике.

В конце 90-х годов в структуре Института управления образованием РАО функционирует Лаборатория экономики образования, организован Российский центр экономики образования при Московском государственном педагогическом университете, в задачи которого входит исследование проблем, возникших в связи с принятием Закона об образовании Российской Федерации, в частности, нового хозяйственного механизма учреждений образования, разграничения компетенции федеральных, региональных и местных органов управления образованием, разработка системы социальной защиты преподавателей.

В качестве главного направления исследований выдвигается задача выбора и оценки новых средств и методов обучения педагогического и социально экономического характера, позволяющих вывести образование на качественно новый уровень. В Российском центре координируется работа по созданию программ и учебных материалов для современного курса по экономике образования для пединститутов. В некоторых из них, используя эти материалы, приступили к подготовке небольших групп менеджеров для учебных заведений, вводят преподавание образовательного маркетинга и других специализированных курсов экономического характера. Но это не только в России. В Республике Беларусь, например, в Республиканском институте высшей школы (РИВШ) уже достаточно долгое время проводится аналогичная работа.

Вместе с тем в отечественной экономической литературе экономика образования трактуется до сих пор главным образом как учебная дисциплина по отраслевой экономике, которая в силу отсутствия специализированной подготовки управляющих для учебных заведений предназначена для преподавания в педагогических университетах. В ней обобщаются организационно-экономические аспекты в системе образования по ступеням и формам обучения, в том числе хозяйственно-управленческие функции, структуры затрат и процессов нормирования планирования и отчётности, характери-

стики существующей материальной базы и кадрового состава, организации труда и заработной платы преподавателей, порядка финансирования.

В новых социально-экономических условиях развития нашей республики главная часть содержательного наполнения учебников по экономике образования устарела по причине радикальной смены юридических и нормативных форм, административно регулировавших жизнь учебных заведений.

Актуальной проблемой экономического развития образовательной сферы в настоящее время является взаимодействие различных экономических укладов и механизмов внутри образовательной сферы и в её внешних связях. В качестве примера можно привести поиск оптимального баланса между прямыми бюджетно-затратными методами социального оздоровления и косвенными методами (при этом и менее популярными), которые основываются на действии рыночных факторов.

Крайне необходимы исследования по многим ключевым направлениям развития самой образовательной сферы: содержание функций менеджеров, «встроенность» управленцев в систему образовательных учреждений, специфические критерии оценки их деятельности и стимулирования труда, оплата обучения в учреждениях образования, способы стимулирования качества работы преподавателей, теоретические вопросы функционирования некоммерческих организаций в сфере образования, в частности, налоговый статус таких организаций, особенности привлечения средств и использования доходов, формы ответственности и отчётности. Неизбежно потребуются создание модели предпринимательского отношения учащихся к обучению и воспитанию, в которой должны быть обоснованы как индивидуальные стимулы, так и народнохозяйственные интересы – насыщение народного хозяйства квалифицированными кадрами. Важно разработать и систему индикаторов развития образования, которая позволяла бы оценить ущерб от «провалов» в системе образования, от его несоответствия потребностям производства, общества и людей.

Сегодня чрезвычайно важно решить другую общенациональную проблему – сохранить и увеличить «человеческий капитал» республики [13, с. 132]. Это фундаментальная проблема, экономический аспект которой неразрывно связан с проблемами народонаселения, генетики, социологии, педагогики и психологии.

Чтобы решить вышеперечисленные проблемы и задачи, стоящие перед экономикой образования, нет необходимости «изобретать велосипед»: в западной литературе достаточно детально разработаны модели и критерии индивидуальных решений по оптимизации затрат времени и финансовых средств в образование по сравнению с другими альтернативами инвестирования, методики исследований сроков окупаемости различных форм и уровней образования, модели запаздывающего спроса на специалистов, факторов выбора абитуриентами различных учебных заведений, зависимостей между уровнем образования, способностями и опытом, качеством обучения и оплатой труда преподавателей и пр.

Специфика исследований в области экономики образования в условиях развития интеграционных процессов в рамках ЕАЭС и СНГ определяется тем, что экономика и общество в этих интеграционных объединениях осуществляется по параметрам, относящимся к удовлетворению потребностей населения в целом и к оснащению сферы образования в особенности, находится ниже того уровня насыщения массовой продукцией первой необходимости [12, с. 18], который, например, США перешагнули семь десятилетий назад, а другие развитые страны несколько позже. В силу этого ни о каком прогрессе в отраслях нематериальной сферы нельзя говорить без перехода на принципиально новые экономические пути их развития, которые, естественно, выдвигаются в центр исследований по экономике образования.

## ВЫВОДЫ

1. В кардинально изменившейся ситуации проблематика исследований в области экономики образования резко расширяется прежде всего за счёт наиболее острых народнохозяйственных проблем, которые в настоящее время обойдены вниманием в теории и реализуются на практике «наощупь», методом проб и ошибок. В первую очередь – это новые критерии определения места системы образования в целом и её главных структурных компонентов в иерархии республиканских и местных приоритетов. Требуется, с одной стороны, пересмотреть сам принцип подхода к определению величины необходимых для развития образования средств, разработав надёжные способы оценки величины индивидуального и социального ущерба от отставания сферы образования, а с другой стороны, нуждается во всестороннем обосновании многоканальный принцип формирования источников финансовых ресурсов образования, удовлетворяющий критериям экономической рациональности и социальной справедливости.

2. В область экономических исследований попадает весьма широкий круг проблем образования. Однако, по нашему мнению, имеется одна принципиально важная область, которая практически выпала из поля зрения исследователей. Речь идёт о том, что именно образовательная сфера, а точнее её академический сектор, который в странах Запада практически отождествляется с высшим образованием, а если быть ещё точнее, то с университетами, является главной и преобладающей отраслью хозяйства, где сосредоточено «производство» решающей части исследовательских проектов в области социальных и гуманитарных наук. Поскольку управление развитием фирм, сфер хозяйства и стран в целом становится в наше время актуальным, то требуется применение аналитических методов, соответствующих фундаментальным знаниям, а кадры становятся жизненно необходимым практическим элементом управления на всех уровнях.

3. Для проведения исследований в сфере образования требуется по сравнению с аналогичными работами в области естественных и технических наук гораздо меньше средств (по-видимому, это и является одной из причин её «экономической незаметности»). Однако исходя из важности развития экономики образования для экономического и социально-гуманитарного развития страны, эта отрасль уже сейчас вряд ли уступает всем остальным главным составляющим научного потенциала общества. Кроме того, значимость социально-гуманитарных знаний возрастает в наше время опережающими темпами, как вследствие необходимости преодолеть определённое их отставание, так в силу объективных потребностей современного этапа цивилизационного развития. В этом плане необходимы исследования и оценки научного потенциала общественных наук и вопросов внутренней и внешней эффективности их развития.

4. В предлагаемой читателю статье большое внимание уделено зарубежному материалу. Во всякой реформе, в том числе и в образовательной сфере, решающую роль играет опора на адекватный учёт внутренних условий и особенностей каждой страны. Более того, конечным источником движения является накопление массового опыта проб и ошибок, преодоление стереотипов и инерции в менталитете населения. Однако если мы принимаем стратегическую концепцию решительного преодоления отживших форм и встаём на путь перехода в новую социально-экономическую ситуацию, то опыт стран развитого рыночного хозяйства, обеспечивших за многие десятилетия высокую производительность и основанный на ней иной образ жизни, просто незаменим в качестве своего рода «прогностического сигнала» как с позиции конкретной информации, так и для постепенной переориентации массового сознания на новую систему ценностей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Институт статистики ЮНЕСКО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/state/2006/08/24/108>. – Дата доступа: 28.08.2017.
2. Васильчук, Ю. А. «Дорогой человек» эпохи НТР / Ю. А. Васильчук // Мировая экономика и международные отношения. – 1991. – № 11. – С. 8–24.
3. Васильчук, Ю. А. Социальное развитие человека. Фактор семьи / Ю. А. Васильчук // Общественные науки и современность. – 2008. – № 3. – С. 52–63.
4. Schulz, T. W. Investment in human capital: the role of education and of research. – N.Y., 1975.
5. Becker, G. S. Human Capital a theoretical analysis with a special reference to education. – N. Y., 1975.
6. Hansen, L., Weisbrod, B. Costs and Finance of Public Higher Education. – San Francisco: Jossey Bass Publishers, 1975. – URL: [www.inliberty.ru/...files/books/Friedman\\_book2](http://www.inliberty.ru/...files/books/Friedman_book2).
7. Марцинкевич, В. И. Образование в США: экономическое значение и эффективность / В. И. Марцинкевич. – М.: Наука, 1967.
8. Кольчугина, М. Б. ФРГ: образование и экономика / М. Б. Кольчугина. – М., 1973.
9. Марцинкевич, В. И. США: человеческий фактор и эффективность экономики / В. И. Марцинкевич. – М., 1991.
10. Образование и подготовка кадров: Комплексная программа научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий. – Режим доступа: [www.academic.ru/dic.nsf/bse/129065/СССР](http://www.academic.ru/dic.nsf/bse/129065/СССР). – Дата доступа: 15.07.2017.
11. Сорвилов, Б. В. Образовательные инновации в зарубежных странах и опыт России / Б. В. Сорвилов, А. С. Смакотин, В. М. Четвериков. – М.: Интеграция, 2007. – 320 с.
12. Сорвилов, Б. В. Союзный научно-образовательный центр – университет интеграции как институциональная форма развития единого образовательного пространства стран СНГ / Б. В. Сорвилов // Вестник славянских вузов. – 2011. – № 3. – С. 17-25.
13. Сорвилов, Б. В. Экономика образования и рынок образовательных услуг: проблемы развития / Б. В. Сорвилов, В. И. Ерошин, Л. Ф. Колесников // Вестник экономической интеграции. – 2012. – №. 6 (50). – С. 129-140.

REFERENCES

1. Institut statistiki YuNESKO [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://gtmarket.ru/news/state/2006/08/24/108>. – Data dostupa: 28.06.2017.
2. Vasilchyuk, Y. A. «Dorogoi chelovek» epokhi NTR. / Y. A. Vasilchyuk // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. – 1991. – № 11. – S. 8-24.
3. Vasilchyuk, Y. A. Socialnoe rasvitie cheloveka. Factor sem'i. / Y. A. Vasilchyuk // Obshchestvennyye nauki i sovremennost'. – 2008. – № 3. – S. 52-63.
4. Schulz, T. W. Investment in human capital: the role of education and of research. – N.Y., 1975.
5. Becker, G. S. Human Capital a theoretical analysis with a special reference to education. – N. Y., 1975.
6. Hansen, L., Weisbrod, B. Costs and Finance of Public Higher Education. – San Francisco: Jossey Bass Publishers, 1975. – URL: [www.inliberty.ru/...files/books/Friedman\\_book2](http://www.inliberty.ru/...files/books/Friedman_book2).

7. Martsynkevich, V. I. Obrasoanie v SSHA: ekonomicheskoe znachenie i effektivnost' / V. I. Martsynkevich. – M.: Nauka, 1967.
8. Kolchyugina, M. B. FRG: obrasoanie i 'ekonomika / M. B. Kolchyugina. – M., 1973.
9. Martsynkevich, V. I. SSHA: chelovecheskiy factor i effektivnost' ekonomiki / V. I. Martsynkevich. – M., 1991.
10. Obrasoanie i podgotovka kadrov: Kompleksnaya programma nauchno-tekhnicheskogo progressa i ego sotsialno-ekonomicheskikh posledstviy. – Rezhim dostupa: [www.academic.ru/dic.nsf/bse/129065/CCCP](http://www.academic.ru/dic.nsf/bse/129065/CCCP) – Data dostupa: 15.07.2017.
11. Sorvirov, B. V. Obrasoatelnye innovatsii v zarubezhnykh stranakh i opyt Rossii / B. V. Sorvirov, A. S. Smakotin, V. M. Chetverikov. – M.: Integratsiya, 2007. – 320 s.
12. Sorvirov, B. V. Soyuznyy nauchno-obrasoatelnyy tsentr – universitet integratsii kak institutsionalnaya forma rasvitiya edinogo obrasoatel'nogo prostranstva stran SNG / B. V. Sorvirov // Vestnik slavyanskikh vusov. – 2011. – № 3. – S. 17-25.
13. Sorvirov, B. V. Ekonomika obrasovaniya i rynek obrasoatelnykh uslug: problem rasvitiya / B. V. Sorvirov, V. I. Eroshin, L. F. Kolesnikov // Vestnik ekonomicheskoy integratsii. – 2012. – № 6 (50). – S. 129-140.

*Статья поступила в редакцию 16 октября 2017 год.*

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.242

ББК 65.050

К ВОПРОСУ О СТИМУЛИРОВАНИИ СЕТЕВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ НА РЫНКЕ  
ВТОРИЧНЫХ МОЛОЧНЫХ РЕСУРСОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е. И. БАХМАТОВА

[ebakhmatova@mail.ru](mailto:ebakhmatova@mail.ru)

старший преподаватель кафедры «Экономика и право»  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

*В статье рассматривается вопрос формирования и развития в Республике Беларусь сетевой среды коммуникаций в целях эффективного использования инновационного и коммерческого потенциала рынка вторичных молочных ресурсов. Исследуются содержание понятия кластерной политики, ее ключевые характеристики. Взамен планируемым к реализации государственными органами управления инструментам селективной финансовой поддержки и преференциального режима предлагаются инструменты, направленные на повышение качества бизнес-среды.*

Ключевые слова: сетевые взаимодействия, инновационный кластер, кластерный подход, кластерная политика, инструменты кластерной политики.

TO THE MATTER OF STIMULATING NETWORKING AT THE SECONDARY DAIRY  
RESOURCES MARKET IN THE REPUBLIC OF BELARUS

E. I. BAKHMATOVA

senior lecturer in the Department «Economics and Law»  
Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

*The article considers the question of formation and development of networking business environment in the Republic of Belarus for the purpose of effective utilization of innovative and commercial potential of the secondary dairy resources market. The concept of cluster policy and its key characteristics are examined. The instruments to improve the quality of business environment are offered in exchange to the selective financial support and preferential mode planned for implementation by government.*

Key words: networking, innovative cluster, cluster approach, cluster policy, instruments to implement cluster policy.

### ВВЕДЕНИЕ

Проблема поиска путей рационального использования вторичных молочных ресурсов для Республики Беларусь не является новой, однако, не находит оптимального решения на протяжении уже более 30 лет. Во многом это обусловлено следующим: приоритет в постановке проблемы и поиске путей ее решения в течение длительного периода имели науки экологической направленности, сосредоточенные на разработке вопросов предотвращения образования отходов, минимизации их вредного влияния на окружающую среду, управления процессами обращения с отходами и т.д.

Зарубежная теория и практика управления вторичными ресурсами на современном этапе руководствуется доминантным принципом учета их амбивалентных свойств. Принципы рациональной экономии, безотходного производства и экоориентированного типа хозяйствования приобретают второстепенный, производный характер по отношению к доминантному. Амбивалентный характер побочной продукции заключается в существовании множества потенциальных способов ее использования, основанных на прорывных решениях на стыке различных отраслей научного знания и видов экономической активности, характеризующихся как новизной потребительских свойств для отдельно взятого рынка, так и принципиальной технологической новизной в масштабах глобальной экономики. Учет амбивалентного характера побочной продукции приобретает стратегическое конкурентное значение в современных условиях, когда важнейшим фактором социально-экономического развития является способность к непрерывной успешной инициации и реализации нелинейных инновационных процессов.

Прогрессивное мировое научное и предпринимательское сообщество руководствуется следующим принципом: рациональное использование вторичных ресурсов – это, в первую очередь, эффективная реализация инновационного потенциала, и только во-вторую – обеспечение экологического равновесия и интернализация негативных внешних экологических эффектов. В современных постиндустриальных экономиках данный принцип приобретает все большую актуальность в отношении вторичных молочных ресурсов, переработка которых рассматривается в качестве перспективной области умной специализации. В развитых экономиках стран мира в сфере переработки вторичных молочных ресурсов происходит становление передовой индустрии нового поколения, способной производить сложные индивидуализированные продукты, успешно встраивающейся в глобальные цепочки создания стоимости. В то время как развитые страны накапливают прогрессивный опыт коммерциализации разработок в сфере спортивного, функционального питания, косметологии и фармацевтики, белорусское бизнес-сообщество продолжает недооценивать инновационный и коммерческий потенциал продуктов на основе вторичных молочных ресурсов. Во многом эффективному использованию потенциала рынка вторичных молочных ресурсов в современных интенсивно-знаниевых экономиках способствует устойчиво функционирующая сверх динамичная сетевая бизнес-среда непрерывных усовершенствований. В связи с этим актуальным становится вопрос о необходимости, возможности и путях формирования такого рода деловой среды в сфере переработки вторичных молочных ресурсов в Республике Беларусь, а также разработки и применения соответствующего механизма управления, включающего усовершенствованные экономические и организационные инструменты и рычаги передачи управленческого воздействия. Представленная статья отражает некоторые результаты исследования проблемы создания и развития сетевой среды коммуникаций в целях повышения эффективности использования инновационного и коммерческого потенциала рынка вторичных молочных ресурсов Республики Беларусь.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В соответствии с принципом учета амбивалентных свойств побочной продукции, государственное регулирование в сфере использования вторичных ресурсов должно быть в меньшей степени направлено на ужесточение законодательства в области охраны окружающей среды и в большей степени – на стимулирование научных кругов и деловой среды к комплементарному использованию ресурсов в целях непрерывного обновления создаваемых продуктов и процессов в соответствии с потребностями локальных и глобального рынков. На современном этапе экономического развития гене-

рированию инновационных циклов непрерывным потоком способствуют коллаборативные модели взаимодействий, предполагающие коллективное создание инноваций в формате сетей. Уникальным спилловер-эффектом сетевого сотрудничества научных, предпринимательских и управленческих кругов является формирование инновационного пространства, где на постоянной основе обеспечивается неограниченное расширение перечня создаваемых благ за счет комплементарного соединения знаний и компетенций в различных комбинациях. Как показывает многолетняя практика, запустить процессы сетевого взаимодействия централизованными решениями или путем увеличения затрат на НИОКР невозможно. Для стимулирования интерактивных сетевых взаимодействий необходимы изменения деловой среды, в которой создаются и применяются знания, повышение ее горизонтальной связности и открытости. Однако сфера управления качеством бизнес-среды находится на этапе динамичного становления.

Модельное разнообразие сетевых инновационных экосистем велико. В их числе наиболее передовым паттерном коллаборации является кластерная сеть. Инновационные кластеры рассматриваются в качестве наиболее удобной экосистемы для создания и распространения инноваций по сравнению с:

- индустриальными комплексами, генерирующими эффекты географической близости и обеспечивающими расширение вовлечения в оборот ресурсов, наращивание производительности в традиционных отраслях, реализацию линейных инновационных процессов;

- пирамидальными корпорациями, генерирующими эффекты экономии на масштабах деятельности, экономии от офшоринга (размещения производства в странах с дешевой рабочей силой), чрезмерное разукрупнение которых привело к замедлению роста производительности, инновационности производства;

- локализованными сетями малых и средних фирм, генерирующими эффекты не только в виде экономии на масштабах, но и в виде эффектов социальной близости, ведущих к экономии на разнообразии и спорадическим улучшающим инновациям;

- индустриальными кластерами, генерирующими помимо агломерационных эффектов, различные спилловерные эффекты, ведущие к созданию стартапов, спинофов и нелинейным улучшающим инновациям.

Как свидетельствуют теория и практика кластерного развития, для инновационных кластеров характерны агломерационные эффекты перечисленных выше интеграционных образований, однако, они поднимаются на более высокий уровень сложности социальных взаимодействий и одновременно генерируют сетевые экстерналии коллаборации: снижают уровень неопределенности за счет информационной и организационной открытости акторов, обеспечивают устойчивое наращение производительности и неограниченное расширение перечня создаваемых благ за счет комплементарного соединения знаний и компетенций в различных комбинациях. Осознавая открывающиеся перспективы быстрого и устойчивого самоусиления бизнес-единиц и бизнес-процессов внутри кластерной инновационной экосистемы, многие правительства стремятся улучшить конкурентные преимущества территорий и национальной экономики на основе формирования и реализации политики поддержки кластеров. Опыт современных государств – экономик знаний свидетельствует, что переход к кластерной модели экономического развития – это длительный процесс, который, с одной стороны, невозможно форсировать извне, с другой стороны, он нуждается в поддержке государства-фасилитатора. Такого рода поддержка получила название кластерной политики.

Кластерные политики впервые начали проводиться в начале 1990-х гг. и исторически в своем развитии прошли три этапа:



- начало 1990-х: страны-новаторы изучают теорию кластерного подхода и начинают применять его на практике в целях повышения конкурентоспособности территорий, формирования на его основе инновационной политики;

- с середины 1990-х до середины 2000-х: первые результаты применения кластерной политики в странах-новаторах; расширение знаний о формировании и реализации инновационной политики на принципах кластерного подхода;

- середина 2000-х - современность: идея кластерного развития становится доминирующей, результаты кластерного подхода приобретают все более очевидную форму. На смену вопросам о необходимости применения кластерной политики приходят вопросы повышения ее результативности [1].

На современном этапе кластерная политика занимает господствующее положение на местном, региональном и национальном уровнях во всем мире, разработкой ее положений занимаются международные организации, такие как ОЭСР, Всемирный банк. Популярность кластерного подхода обусловлена весьма успешным опытом самых различных территорий, которым удалось за счет реализации кластерной политики добиться существенного повышения индикаторов социально-экономического развития [2]. На волне такой популярности важно разобраться, что составляет содержание понятия «кластерная политика». Однако не удивительно, что для кластерной политики характерна та же понятийная неопределенность, что и для понятия кластера. Несмотря на относительно небольшую историю существования данного понятия в экономике и управлении, на сегодняшний день на практике применяются самые различные программы, инструменты, методы кластерной политики. Общепринятыми считаются следующие определения понятия кластерной политики:

- государственные меры по поддержке и развитию кластеров [3].

- взаимодействие государственных структур с частными акторами, направленное на повышение эффективности функционирования кластера [4].

Наиболее полно представленные выше точки зрения находят отражение в определении, сформулированном Фромхолд-Эйсебит: кластерная политика – это любой скоординированный набор мер, в любой комбинации и стиле внедрения, направленный на поддержку развития региональной промышленной агломерации и ее сетевую трансформацию с целью достижения ею эталонных параметров функционирования кластера: формирования специализированных, конкурентоспособных, инновационно активных, взаимодействующих на условиях коллаборации и коопетиции отраслей экономики, научных, образовательных и других организаций [5].

С целью систематизации существующих различий кластерных политик, реализуемых на практике, Боррас предложил следующую классификацию подходов к формированию кластерной политики:

- креационистский – узкий подход к пониманию кластерной политики как «политики создания новых кластеров», цель которой состоит в решении конкретных проблем кластерной динамики на основе взаимодействия государство-общество-бизнес;

- узкий – этот подход главным образом представлен в работе Андерссона, который рассматривает его как запланированные действия, реализуемые исключительно государственными органами управления;

- «сверху-вниз» – контекстный подход, рассматривающий кластерную политику как «программы и схемы, разработанные на национальном, региональном и кластерном уровне»;

- эволюционный – кластерная политика рассматривается как интеракция «государство-бизнес» на конкретной территории, когда государственные органы управления предпринимают усилия для обновления базы знаний, компетенций, кумулятивных про-

цессов обучения, максимально эффективного использования регионального инновационного потенциала с целью повышения конкурентоспособности кластера в целом;

- сетевой – данный подход сочетает в себе стратегическое управление на государственном уровне с устойчивыми партнерскими взаимодействиями акторов бизнес-среды и научных кругов, способных самостоятельно совместно решать проблемы кластерного развития. Данный подход стал преобладающим по причине практического подтверждения высокой эффективности коллективных форм взаимодействия с точки зрения реализации и разработки связанных с кластером программ и инициатив;

- «многоуровневое управление» – подход, разработанный Боррас самостоятельно, в соответствии с которым кластерная политика связана с действиями на правительственном уровне и включает весь ряд инструментов и рычагов управленческого воздействия, разрабатываемых и реализуемых на практике органами государственной власти и общественными институтами, что не исключает межправительственное и транс-территориальное сотрудничество. Для лучшего понимания сути подхода Боррас дает следующие пояснения:

- кластерная политика – ряд прямых и косвенных инструментов воздействия с целью улучшения перспектив кластерного развития;

- субъекты – кластерная политика не ограничивается действиями государственных органов управления, и также включает мероприятия, разработанные и реализуемые акторами научной- и бизнес-среды;

- механизм – инструменты, используемые государственными органами управления и иными акторами для достижения целей кластерного взаимодействия [6].

На основе вышеизложенной классификации и для целей дальнейшего исследования под понятием кластерной политики предлагается понимать предпринимаемые государственными органами управления действия по повышению устойчивости, эффективности функционирования и развития кластера, осуществляемые в сотрудничестве с другими государственными учреждениями и частными организациями, которые осознают и преследуют выгоды сетевого взаимодействия.

По утверждению Беннера, определение сущности понятия кластерной политики не является ключевой задачей в контексте исследований на данную тематику. Большей актуальностью характеризуются вопросы определения ключевых характеристик кластерной политики, отличающих ее от других видов экономической политики, а также мероприятий, способных обеспечить ее результативность [5].

В числе ключевых отличий необходимо, прежде всего, упомянуть цель кластерной политики, которая ориентирована на поддержку развития одной или нескольких цепочек создания стоимости, а не конкретного бизнес-субъекта, их объединений или отрасли. Другая важнейшая характеристика – объект управленческого воздействия в контексте кластерной политики, которым является сетевая среда как пространство совместной деятельности и сотрудничества, где коллективно взаимодействуют для решения объединяющих их задач не находящиеся в иерархичных связях акторы-представители предпринимательских, научных и управленческих кругов.

Как уже было отмечено выше, устойчивая развитая кластерная сеть представляет собой сверхдинамичную среду непрерывных усовершенствований. Становление кластерной сетевой среды в сфере переработки вторичных молочных ресурсов имеет перспективы для осознания и, впоследствии, эффективного использования научным и бизнес-сообществом Республики Беларусь возможностей разработки и производства кастомизированных продуктов и компонентов на основе вторичного молочного сырья, успешной реализации в данном сегменте уникальных бизнес-решений. Следование стратегии умной специализации в сфере переработки вторичных молочных ресурсов

может стать катализатором становления передовой индустрии нового поколения, способной производить сложные индивидуализированные продукты, успешно встраивающейся в глобальные цепочки создания стоимости.

Однако устойчиво функционирующие кластерные сети формируются в течение длительного периода времени, а принципиальными условиями их становления являются характеристики сетевой среды, которые автоматически порождают инновации, обеспечивающие экономическое развитие. В числе таких характеристик: организационная, информационная открытость; пространство консенсуса; осознание и преследование акторами деловой среды выгод сетевого взаимодействия в режиме коллаборации и коопетиции (кооперирования и конкуренции); совместное видение желательных преобразований; конкурирование не за ресурсы, а за выполнение бизнес-функций глобальных компаний; институциональные условия для диалога по вопросу умной специализации; коммуникации, способствующие циркуляции знания, его межотраслевой конверсии, коллективному обучению, комплементарной комбинации разнообразных ресурсов (интеллектуальных, финансовых, репутации, деловых связей и т.д.). Придание деловой среде функционирования кластерной сети перечисленных характеристик, их поддержание и усиление – ключевая задача кластерной политики на ранних этапах кластерного развития, решение которой требует от правительственных институтов всех уровней применения абсолютно новых инструментов управления.

Вопрос о результативных инструментах стимулирования кластерной среды на сегодняшний день является малоизученным. На практике получает распространение следующая классификация инструментов стимулирования кластерной среды, предложенная скандинавским ученым Андерссеном:

- посредничество – платформы для консультационной поддержки и эффективной коммуникации акторов государственного сектора управления, научной и бизнес-среды;
- поддержка спроса – преодоление сопротивления новому и популяризация креативных идей и инновационных решений;
- обучение – расширение знаний, улучшение навыков, компетенций, которые важны для эффективной кластеризации;
- стимулирование внешнеэкономических интеракций – устранение дискриминационных барьеров, развитие транспортной инфраструктуры, повышение устойчивости и развитие внешнеэкономических связей;
- повышение качества макроэкономической среды – обеспечение макроэкономической устойчивости, правильно функционирующие товарные рынки, развитая правовая, финансовая инфраструктура и т.д. [7].

По результатам комплексного исследования как ранних, так и современных европейских кластерных политик, был сформирован перечень инструментов стимулирования сетевых взаимодействий, характеристика которых представлена в таблице 1:

Таблица 1 – Инструменты продвижения кластеризации

Признак классификации	Вид
	Привлечение акторов
идентификация кластеров	- кластерный анализ (количественный и качественный); - кластерное картографирование; - использование посредников-фасилитаторов с целью выявления заинтересованных в кластерном сотрудничестве акторов;

Признак классификации	Вид
поддержка сетевого взаимодействия	- повышение осведомленности и информированности (конференции, коллективное обучение); - материальные стимулы и финансирование;
Коллективные услуги и бизнес-связи	
поддержка поставщиков в кластерной цепочке создания стоимости (главным образом, малых и средних предприятий)	- посреднические службы и платформы для развития партнерских связей поставщик-покупатель; - обобщение коммерческого опыта; - координация закупок; - разработка технических стандартов;
развитие внешнеторговых связей	- повышение имиджа территорий; - привлечение инвесторов; - маркетинговые исследования для целей встраивания в глобальные цепочки создания стоимости; - коллективные исследования; - экспортные сети;
повышение потенциала трудовых ресурсов	- сбор и распространение информации о динамике на рынке труда; - специализированное профессиональное обучение, корректировка учебных планов и программ высшего образования, повышение квалификации; - установление и поддержка сотрудничества между группами бизнес-субъектов и учреждениями образования; - вовлечение в проекты талантливой молодежи;
Совместные НИОКР и коммерциализация	
установление обратной связи между рыночной и технологической фазами инновационного процесса	- поддержка совместных проектов, в которых участвуют бизнес-субъекты, университеты, научно-исследовательские институты; - совместное размещение различных акторов с целью облегчения взаимодействия и коммуникации; - информационно-консультационные программы поддержки при университетах;
Коммерциализация	- консультирование по вопросам защиты прав интеллектуальной собственности; - льготное патентование; - услуги, способствующие трансферу технологий;
Финансирование	- поддержка поиска внешних источников финансирования; - консультирование по вопросам управления финансовыми потоками; - организация фондов, площадок краудфандинга; - софинансирование; - благоприятные условия для развития венчурного финансирования.

Источник: Собственная разработка на основе [8]

Представленный в таблице 1 перечень не является исчерпывающим. Прикладной инструментарий кластерной политики чрезвычайно разнообразен, а его практическая реализация опережает процессы теоретического подкрепления. Следует акцентировать особое внимание на том, что в представленном перечне отсутствуют инструменты жесткого планирования, контроля, селективной финансовой поддержки или селективного преференциального режима, рассчитанные на догоняющий расширенный тип экономического развития. Вместе с тем, во всем многообразии инструментов усматривается их общая нацеленность на непрерывное повышение качества бизнес-среды, но не традиционное селективное или конкурсное предоставление целевого финансирования

или преференциальных режимов отдельным акторам, их объединениям, территориям, проектам, программам и т.д. Данное замечание не исключает возможности разработки и применения рассмотренных инструментов в отношении конкретных инновационных экосистем, однако, необходимым условием их результативности является непрерывное улучшение качества деловой среды в целом. В Республике Беларусь такой подход к стимулированию кластеризации пока остается без внимания. Несмотря на то, что сама идея кластерного развития экономики привлекает внимание государственных органов управления, существует множество серьезных барьеров на пути ее реализации, а планируемые меры их преодоления отстают от прогрессивной теории и результативной практики, т.к. носят конкурсный, адресный характер и опираются на архаичные экономические инструменты субсидирования и льготирования субъектов кластера, а не стимулирования кластерной среды. Указанные недостатки лишают белорусскую кластерную политику шансов на реализацию инновационного перехода как в целом, так и в контексте отдельных направлений экономической деятельности, в т.ч. в сфере использования вторичных молочных ресурсов. Решение данного вопроса лежит в плоскости стимулирования сетевых взаимодействий акторов национальной бизнес-среды в целом, а также в рамках цепочки создания потребительской ценности готовой продукции на основе вторичного молочного сырья.

## ВЫВОДЫ

1. В развитых мировых экономиках потенциал рынка вторичных молочных ресурсов используется в максимальной степени эффективно, что подтверждается высоким уровнем патентной активности, широким ассортиментным разнообразием, высокой добавленной стоимостью продукции, доходностью и маржинальностью продаж, глобальной ориентацией цепочек создания стоимости, положительным влиянием на капитализацию активов, накоплением и совершенствованием технологического опыта и др. В то время как развитые страны накапливают прогрессивный опыт коммерциализации разработок в сфере спортивного, функционального питания, минорных компонентов пищи, косметологии и фармацевтики, белорусское бизнес-сообщество продолжает недооценивать инновационный и коммерческий потенциал продуктов на основе вторичных молочных ресурсов.

2. Эффективному использованию потенциала рынка вторичных молочных ресурсов в современных интенсивно-знаниевых экономиках во многом способствует сформированная сверх динамичная сетевая бизнес-среда непрерывных усовершенствований.

3. Запустить процессы сетевого взаимодействия централизованными решениями, путем конкурсного адресного финансирования, увеличения затрат на НИОКР или предоставления преференций невозможно. Для стимулирования интерактивных сетевых взаимодействий необходимы изменения деловой среды, в которой создаются и применяются знания, повышение ее горизонтальной связности и открытости. Однако сфера управления качеством бизнес-среды находится на этапе динамичного становления.

4. Важнейшие индикаторы качества деловой среды – организационная, информационная открытость; пространство консенсуса; осознание и преследование акторами деловой среды выгод сетевого взаимодействия в режиме коллаборации и коопетиции; совместное видение желательных преобразований; конкурирование не за ресурсы, а за выполнение бизнес-функций глобальных компаний; институциональные условия для диалога по вопросу умной специализации; коммуникации, способствующие циркуляции знания, его межотраслевой конверсии, коллективному обучению, комплементарной комбинации разнообразных ресурсов (интеллектуальных, финансовых, репутации,

деловых связей и т.д.). Придание деловой среде функционирования кластерной сети перечисленных характеристик, их поддержание и усиление – ключевая задача кластерной политики на ранних этапах кластерного развития, решение которой требует от правительственных институтов всех уровней применения абсолютно новых инструментов управления, направленных на непрерывное повышение качества бизнес-среды, а не селективное финансирование или предоставление преференциальных режимов.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Cluster policy // Europe INNOVA [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: [http://www.europe-innova.eu/web/guest/publications/audiovisual-material/-/journal\\_content/56/10136/208455](http://www.europe-innova.eu/web/guest/publications/audiovisual-material/-/journal_content/56/10136/208455). – Date of access: 05.10.2017.
2. Karlsson, C. Clusters, Functional Regions and Cluster Policies / C. Karlsson // Electronic Working Paper Series [Electronic resource]. – March, 2007. – Mode of access: [https://www.researchgate.net/profile/Charlie\\_Karlsson/publication/5094404\\_Clusters\\_Functional\\_Regions\\_and\\_Cluster\\_Policies/links/004635141d338722f5000000/Clusters-Functional-Regions-and-Cluster-Policies.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Charlie_Karlsson/publication/5094404_Clusters_Functional_Regions_and_Cluster_Policies/links/004635141d338722f5000000/Clusters-Functional-Regions-and-Cluster-Policies.pdf). – Date of access: 05.10.2017.
3. Kiese, M. Cluster approaches to local economic development: conceptual remarks and case studies from Lower Saxony / M. Kiese. – Cheltenham: Edward Elgar, 2008.
4. Ketels, C. Strengthening Clusters and Competitiveness in Europe. The Role of Cluster Organisations: Center for Strategy and Competitiveness / C.Ketels, G.Lindqvist, Ö.Sölvell // Clusterportal Baden-Württemberg Electronic Working Paper Series [Electronic resource]. – October, 2012. – Mode of access: [https://www.google.by/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjX442Ro-TWAhVJYZoKHcXGcYkQFggnMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.clusterportal-bw.de%2Fdownloads%2Fpublikation%2FPublikationen%2Fdownload%2Fdokument%2Fstrengthening-clusters-and-competitiveness-in-europe%2F&usq=AOvVaw0sMUWERGj\\_DE4yPFme\\_8aQk](https://www.google.by/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjX442Ro-TWAhVJYZoKHcXGcYkQFggnMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.clusterportal-bw.de%2Fdownloads%2Fpublikation%2FPublikationen%2Fdownload%2Fdokument%2Fstrengthening-clusters-and-competitiveness-in-europe%2F&usq=AOvVaw0sMUWERGj_DE4yPFme_8aQk). – Date of access: 05.10.2017.
5. Benner, M. Clusterpolitik - Wege zur Verknüpfung von Theorie und politischer Umsetzung. Wirtschaftsgeographie 52 / M. Benner. – Heidelberg: Lit Verlag, 2012. – 273 p.
6. Borrás, S. Cluster policies in Europe : firms, institutions and governance / S. Borrás, D. Tsagdis. – Cheltenham: Edward Elgar, 2008. – 288 p.
7. The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson [and others]. – Malmö: IKED, 2004. – 250 p.
8. Competitive Regional Clusters. National Policy Approaches / United nations ESCAP [Electronic resource]. – 2007. – Mode of access: [artnet.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb\\_regionalclusters.pdf](http://artnet.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb_regionalclusters.pdf). – Date of access: 01.10.2017.

#### REFERENCES

1. Cluster policy // Europe INNOVA [Electronic resource]. – 2012. – Mode of access: [http://www.europe-innova.eu/web/guest/publications/audiovisual-material/-/journal\\_content/56/10136/208455](http://www.europe-innova.eu/web/guest/publications/audiovisual-material/-/journal_content/56/10136/208455). – Date of access: 05.10.2017.
2. Karlsson, C. Clusters, Functional Regions and Cluster Policies / C. Karlsson // Electronic Working Paper Series [Electronic resource]. – March, 2007. – Mode of access: [https://www.researchgate.net/profile/Charlie\\_Karlsson/publication/5094404\\_Clusters\\_Functional\\_Regions\\_and\\_Cluster\\_Policies/links/004635141d338722f5000000/Clusters-Functional-Regions-and-Cluster-Policies.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Charlie_Karlsson/publication/5094404_Clusters_Functional_Regions_and_Cluster_Policies/links/004635141d338722f5000000/Clusters-Functional-Regions-and-Cluster-Policies.pdf). – Date of access: 05.10.2017.
3. Kiese, M. Cluster approaches to local economic development: conceptual remarks and case studies from Lower Saxony / M. Kiese. – Cheltenham: Edward Elgar, 2008.

4. Ketels, C. Strengthening Clusters and Competitiveness in Europe. The Role of Cluster Organisations: Center for Strategy and Competitiveness / C. Ketels, G. Lindqvist, Ö. Sölvell // Clusterportal Baden-Württemberg Electronic Working Paper Series [Electronic resource]. – October, 2012. – Mode of access: [https://www.google.by/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjX442Ro-TWAhVJYZoKHcXGcYkQFggnMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.clusterportal-bw.de%2Fdownloads%2Fpublikation%2Fpublikationen%2Fdownload%2Fdokument%2Fstrengthening-clusters-and-competitiveness-in-europe%2F&usg=AOvVaw0sMUWERgj\\_DE4yPFme\\_8aQk](https://www.google.by/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjX442Ro-TWAhVJYZoKHcXGcYkQFggnMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.clusterportal-bw.de%2Fdownloads%2Fpublikation%2Fpublikationen%2Fdownload%2Fdokument%2Fstrengthening-clusters-and-competitiveness-in-europe%2F&usg=AOvVaw0sMUWERgj_DE4yPFme_8aQk). – Date of access: 05.10.2017.
5. Benner, M. Clusterpolitik - Wege zur Verknüpfung von Theorie und politischer Umsetzung. Wirtschaftsgeographie 52 / M. Benner. – Heidelberg: Lit Verlag, 2012. – 273 p.
6. Borrás, S. Cluster policies in Europe : firms, institutions and governance / S. Borrás, D. Tsagdis. – Cheltenham: Edward Elgar, 2008. – 288 p.
7. The Cluster Policies Whitebook / T. Andersson [and others]. – Malmö: IKED, 2004. – 250 p.
8. Competitive Regional Clusters. National Policy Approaches / United nations ESCAP [Electronic resource]. – 2007. – Mode of access: [artnet.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb\\_regionalclusters.pdf](artnet.unescap.org/tid/artnet/mtg/gmscb_regionalclusters.pdf). – Date of access: 01.10.2017.

*Статья поступила в редакцию 14 октября 2017 года.*

УДК 338.2

ББК 65.050

СИНТЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ОСНОВЕ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ТАБЛИЦ  
«ЗАТРАТЫ-ВЫПУСК»

А. И. КОРОТКЕВИЧ

[alexeyk75@mail.ru](mailto:alexeyk75@mail.ru)

кандидат экономических наук, доцент,  
заведующий кафедрой банковской экономики  
Белорусский государственный университет  
Минск, Республика Беларусь

*В статье разработана синтетическая модель национальной экономической системы на основе модификации таблиц «Затраты-Выпуск», использование которой позволит проводить прогнозирование и планирование развития страны на уровне видов экономической деятельности, обосновано подходить к формированию сценариев трансформации экономики и количественно оценивать последствия принимаемых в этом отношении решений.*

Ключевые слова: национальная экономическая система, модель Леонтьева, таблицы «Затраты-Выпуск», виды экономической деятельности, импорт, экспорт, работники, группы занятий

SYNTHETIC MODEL OF THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM OF THE REPUBLIC  
OF BELARUS BASED ON MODIFIED TABLES "COSTS-OUTPUT"

A. I. KOROTKEVICH

PhD in Economics, Associate Professor  
the Head of the department of Banking Economics  
Belarusian State University  
Minsk, Republic of Belarus

*The article has developed a synthetic model of national economic system on the basis of modification of tables "cost Issue", which will allow for forecasting and planning for the development of the country at the level of economic activities, grounded approach to the formation of transformation scenarios and quantify the impact of decisions in this regard.*

Key words: the national economic system, model leontiev, input-output table, economic activities, import, export, workers, group lessons.

ВВЕДЕНИЕ

Современный этап социально-экономического развития Республики Беларусь характеризуется формированием модели национальной экономической системы, системообразующим блоком функционирования которой, в соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период 2030 года, должно стать социально ориентированное, экономически эффективное и экологозащитное развитие страны с учетом удовлетворения потребностей нынешних и будущих поколений. При этом стратегической целью устойчивого развития Республики Беларусь является обеспечение высоких жизненных стандартов населения



и условий для гармоничного развития личности на основе перехода к высокоэффективной экономике, базирующейся на знаниях и инновациях, при сохранении благоприятной окружающей среды для будущих поколений. Достижение поставленной стратегической цели требует обоснования и реализации соответствующих решений по дальнейшему совершенствованию структуры национальной экономической системы Республики Беларусь и повышению эффективности ее функционирования. С учетом того, что на данном уровне управления экономикой особенно сложно предусмотреть умозрительно все возможные последствия предлагаемых решений, которые могут быть и масштабными, и нежелательными, необходима их проверка, которая должна делаться не только на основе экспертных прогнозов, как традиционно это происходит в Республике Беларусь, но и при помощи математических моделей. Речь идет о так называемой априорная верификация решений [1].

### РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для количественной оценки результатов реализации сценариев структурной трансформации НЭС Республики Беларусь в настоящей работе разработана «Синтетическая модель НЭС на основе модификации таблиц «Затраты-Выпуск», включающая в себя ранее предложенные автором варианты модификации [2-5] модели Леонтьева [6].

Одним из важнейших качеств модели Леонтьева является возможность определения полных затрат ресурсов каждого ВЭД при заданном значении элементов вектора  $Y$  путем решения относительно  $X$  уравнения (1):

$$X = (E - A)^{-1} \times Y. \quad (1)$$

Но таким образом полные затраты на производимые экономическими субъектами продукты можно определить только для тех экономических субъектов, которые включены в матрицу  $A$ , т.е. представлены видами экономической деятельности (ВЭД). Так, например, в силу отсутствия в матрице  $A$  деятельности домашних хозяйств (ДХ) по представлению рабочей силы другим ВЭД, становится невозможным определить полные затраты труда каждой группы занятий, необходимые для производства экономическими субъектами заданных объемов конечного продукта.

Для решения обозначенной проблемы в работах [2–4] предлагается включить в состав ВЭД деятельность ДХ по представлению рабочей силы другим ВЭД. В предлагаемой модели вводится  $k$  видов деятельности ДХ по представлению рабочей силы – работников  $k$  групп занятий, классификация которых представлена ниже в соответствии ОКРБ006-2009 ОКПД [7] (ОКПД):

1. Группа занятий «Законодатели, руководители органов государственного управления, общественных организаций (объединений), коммерческих и некоммерческих организаций».

2. Группа занятий «Специалисты-профессионалы». В этой группе выделим подгруппы инженеры с кодами 2111 – 2149 (код по ОКПД).

3. Группа занятий «Специалисты».

4. Группа занятий «Работники, занятые подготовкой и обработкой информации, учетом и предоставлением услуг потребителям».

5. Группа занятий «Работники сферы обслуживания, торговли и родственных видов деятельности».

6. Группа занятий «Квалифицированные рабочие сельского, лесного хозяйств, рыболовства и рыбоводства».

7. Группа занятий «Квалифицированные рабочие промышленности, строительства и рабочие родственных профессий (за исключением работников, вошедших в основную группу 8)».

8. Группа занятий «Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин, сборщики изделий».

9. Группа занятий «Неквалифицированные рабочие».

Кроме этого включается еще один вид деятельности – деятельность предпринимателей, результаты которой оцениваются размерами прибыли. При этом, в число предпринимателей включаются все владельцы коммерческих организаций – как физические, так и юридические лица, но только предприниматели физические лица участвуют в промежуточном потреблении конечного продукта как члены домашних хозяйств. Деятельность ДХ оценивается оплатой труда представленных каждому ВЭД работниками. Таким образом, к  $n$  ВЭД добавляется еще  $k + 1$  ВЭД, где  $k$  – это число групп работников.

Разработанная модель содержит следующие элементы [2–4]:

- 1) производственную функцию;
- 2) матрицу коэффициентов прямых затрат;
- 3) матрицу производства продуктов;
- 4) матрицу производства и распределения ресурсов (аналог матрицы «Затраты–Выпуск» в модели Леонтьева);
- 5) таблицу работников по группам занятий;
- 6) таблицу зарплат по группам занятий;
- 7) таблицу структуры распределения доходов.

Таким образом, рассматривая в основном процесс производства и связанное с ним потребление промежуточной продукции, модель Леонтьева в результате модификации была дополнена включением в качестве эндогенных переменных работников различных групп занятий и функции потребления, что позволило создать полноценную модель НЭС. Графически основная часть разработанной модели представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Графическое представление основной части модифицированной модели Леонтьева с включением рабочей силы

	Код строки	ВЭД	Косвенно измеряемые услуги финансового посредничества	Промежуточные спрос	Расходы на конечное потребление	Валовое изменение основного капитала	Изменение запасов материальных оборотных средств	Экспорт товаров и услуг	Импорт товаров и услуг	Всего использовано товаров и услуг в основных ценах
ВЭД		1-38	39	40	41-44	45	46	47	49	48, 50
Используемые на потребление чистая прибыль, чистый смешанный доход, потребление основного капитала	39		I квадрант				II квадрант			
Наченки и налоги	40-42									
Итого использовано в ценах покупателей	43									
Взносы работодателей на государственное социальное страхование	44									
Используемые на накопление заработная плата, чистая прибыль, смешанный доход и амортизация	45		III квадрант							
Другие налоги на производство	46									
Выпуск товаров и услуг в основных ценах	47									

Источник. Построено на основе [2-4]

Основное отличие разработанной модели, графическое представление основной части которой представлено в таблице 1, заключается во включение в состав ВЭД услуг домашних хозяйств по представлению работников различных групп занятий, получающих за это доходы и потребляющих продукты различных ВЭД. При этом их потребление определяется функцией потребления, имеющей матричное представление. Данная функция выражает зависимость потребления работниками различных групп занятий продуктов каждого ВЭД от получаемого этими работниками доходов.

Для определения полных затрат импорта не только на экспорт, но и на любой другой вид конечного продукта, была разработана модифицированная модель Леонтьева с включением в нее импортной деятельности (ИД) для определения и планирования полных затрат импорта на экспортную продукцию. Подобная модификация системы таблиц «Затраты–Выпуск» позволила включить денежные потоки по импорту в состав промежуточных расходов [5].

Таким образом, для определения полных затрат импорта не только на экспорт, но и на любой другой вид конечного продукта, модель Леонтьева была модифицирована так, чтобы потребление импорта и затраты на него явно вошли в матрицу «Затраты – Выпуск». При таком подходе к модификации указанной модели стало возможным определять прямые затраты импорта на производство продуктов для каждого ВЭД и коэффициенты полных затрат импорта, которые показывают объемы импорта, потребляемые всеми ВЭД для выпуска единицы конечной продукции каждого ВЭД, в том числе и единицы продукции экспорта. Для определения и планирования полных затрат импорта на экспортируемую продукцию в Республике Беларусь была модифицирована система таблиц «Затраты – Выпуск», ежегодно составляемая Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь.

В случае, если необходимо определить полные затраты импорта на конечный и итоговый продукты, то следует разработать объединяющую модель, включающую две указанные выше модели:

- модифицированную модель Леонтьева с включением рабочей силы;
- модифицированную модель Леонтьева с включением в нее импортной деятельности для определения и планирования полных затрат импорта на экспортную продукцию.

Полученная в результате такого объединения двух вышеуказанных модифицированных моделей синтетическая модель, для которой введем название «Синтетическая модель НЭС на основе модификации таблиц «Затраты–Выпуск», графически представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Графическое представление основной части синтетической модели НЭС на основе модификации таблиц «Затраты–Выпуск»

Код строки	ВЭД	ВЭД «ИД»	Косвенно измеряемые услуги финансово-го посредничества	Промежточный спрос	Расходы на конечное потребление	Валовое изменение основного капитала	Изменение запасов материальных оборотных средств	Экспорт товаров и услуг	Импортировано товаров и услуг	Всего использовано товаров и услуг в основных ценах
	1–38	39	40	41	42–45	46	47	48	50	49, 51
ЭД	1–38									
ЭД «ИД»	39									
Используемые на потребление чистая прибыль, смешанный доход, потребление основного капитала	40									
Наченки и налоги	41–43									
Итого использовано в ценах покупателей	44									
Взносы работодателей на государственное социальное страхование	45									
Используемые на накопление заработной платы, чистая прибыль, смешанный доход и амортизация	46									
Другие налоги на производство	47									
Выпуск товаров и услуг в основных ценах	48									

II квадрант

I квадрант

III квадрант

Основное преимущество представленной в таблице 2 синтетической модели НЭС на основе модификации таблиц «Затраты–Выпуск» по сравнению с указанными выше модифицированными моделями Леонтьева (с введенными в первую из них рабочей силы [2–4] и импортной деятельности во вторую модель [5]), заключается во включении в состав полных затрат импорта различных ВЭД потребление импорта работниками этих ВЭД. Это позволяет точнее определять как полные затраты импорта на производство конечного продукта каждым ВЭД, так и полные затраты импорта на итоговый продукт, т. е. на продукты, приобретаемые за счет трансфертов ДХ, расходы государства и расходы некоммерческих организаций, а также на изменение основного капитала, изменение запасов и на чистый экспорт.

## ВЫВОДЫ

Для точного определения как полных затрат импорта на производство конечного продукта каждым видом экономической деятельности, так и полных затраты импорта на итоговый продукт предложена синтетическая модель национальной экономической системы на основе модификации таблиц «Затраты–Выпуск». Указанная модель объединяет в себе модифицированные модели Леонтьева с включением рабочей силы по группам занятий и с включением импортной деятельности. Указанные преобразования системы таблиц «Затраты–Выпуск» обеспечивают возможность создания полноценной модели национальной экономической системы Республики Беларусь, использование которой позволит проводить прогнозирование и планирование ее развития на уровне видов экономической деятельности, обосновано подходить к формированию сценариев трансформации экономики страны и количественно оценивать последствия принимаемых в этом отношении решений.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике. Под общей редакцией С. С. Сулакшина. В 5 т. Т. I. М.: Научный эксперт, 2008. – 840 с. (с.40).
2. Короткевич, А. И. Моделирование национальной экономической системы Беларуси и направления ее трансформации / А.И. Короткевич // Экономика и управление: проблемы, решения, 2017 – № 6, том 3 (66) – С. 83-94.
3. Короткевич, А. И. Моделирование национальной экономической системы Беларуси и направления ее трансформации / А. И. Короткевич, Б. В. Лапко, Д.В. Шпарун // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика, 2017 – № 1 – С. 126–135.
4. Короткевич, А. И., Лапко, Б. В., Шпарун, Д. В. Разработка модели национальной экономической системы Беларуси / Материалы 3-й международной научной конференции «Беларусь 2030: государство, бизнес, наука, образование, 27 октября 2016 г. / науч.-ред. совет : М. М. Ковалев [и др.] ; Белорус. гос. ун-т – Минск : Изд. Центр БГУ, 2016. – С. 21–31.
5. Короткевич, А. И., Лапко, Б. В. Модификация модели «Затраты–Выпуск» для определения и планирования полных затрат импорта на экспортную продукцию/ А. И. Короткевич, Б. В. Лапко // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 4. – С. 113–125.
6. Леонтьев, В. В. Избранные произведения: в 3 т. / В. В. Леонтьев; науч. ред., вступ. статья А. Г. Гранберга. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006–2007.

7. Общегосударственный классификатор Республики Беларусь ОКРБ 006-2009 «Профессии рабочих и должности служащих»: утв. постановлением Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь от 22 октября 2009 г. № 125 (с изменениями и дополнениями). – Минск: Министерством труда и социальной защиты Республики Беларусь, 2009 – 424 с.

#### REFERENCES

1. Gosudarstvennaya ekonomicheskaya politika i Ekonomicheskaya doktrina Ros-sii. K umnoy i нравstvennoy ekonomike. Pod obshchey redaktsiyey S. S. Sulakshina. V 5 t. T. I. M.: Nauchnyy ekspert. 2008. – 840 s. (s.40).

2. Korotkevich, A. I. Modelirovaniye natsionalnoy ekonomicheskoy sistemy Belarusi i napravleniya eye transformatsii / A.I. Korotkevich // Ekonomika i upravle-niye: problemy. resheniya. 2017 – № 6. tom 3 (66) – S. 83-94.

3. Korotkevich, A. I. Modelirovaniye natsionalnoy ekonomicheskoy sistemy Belarusi i napravleniya eye transformatsii / A. I. Korotkevich. B. V. Lapko. D. V. Shpa-run // Zhurnal Belorusskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. 2017 – № 1 – S. 126–135.

4. Korotkevich, A. I., Lapko, B. V., Shparun. D. V. Razrabotka modeli natsio-nalnoy ekonomicheskoy sistemy Belarusi / Materialy 3-y mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii «Belarus 2030: gosudarstvo. biznes. nauka. obrazovaniye. 27 oktyabrya 2016 g. / nauch.-red. sovet : M. M. Kovalev [i dr.] ; Belorus. gos. un-t – Minsk : Izd. Tsentr BGU. 2016. – S. 21–31.

5. Korotkevich, A. I., Lapko, B. V. Modifikatsiya modeli «Zatraty-Vypusk» dlya opredeleniya i planirovaniya polnykh zatrat importa na eksportnuyu produktsiyu/ A. I. Korotkevich. B. V. Lapko // Belorusskiy ekonomicheskii zhurnal. – 2015. – № 4. – S. 113–125.

6. Leontyev, V. V. Izbrannyye proizvedeniya: v 3 t. / V. V. Leontyev; nauch. red.. vstup. statia A. G. Granberga. – M.: ZAO «Izdatelstvo «Ekonomika». 2006–2007.

7. Obshchegosudarstvennyy klassifikator Respubliki Belarus OKRB 006-2009 «Professii rabochikh i dolzhnosti sluzhashchikh»: utv. postanovleniyem Ministerstvom truda i sotsialnoy zashchity Respubliki Belarus ot 22 oktyabrya 2009 g. № 125 (s izme-neniyami i dopolneniyami). – Minsk: Ministerstvom truda i sotsialnoy zashchity Res-publiki Belarus. 2009 – 424 s.

*Статья поступила в редакцию 11 ноября 2017 года.*

УДК 338.462:338.45

ББК 65.01

ЗНАЧЕНИЕ УСЛУГ ПРОМЫШЛЕННОГО ХАРАКТЕРА В ПОВЫШЕНИИ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
(В КОНТЕКСТЕ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ)\*

Ю. В. МЕЛЕШКО

meleshkojv@gmail.com

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

*Статья посвящена проблематике услуг промышленного характера, а именно изменению их роли в промышленном производстве в контексте четвертой промышленной революции. Выделены факторы роста сферы услуг, приведшие к доминированию этого сектора в структуре мирового ВВП и занятости. На основании статистических данных проведен анализ кризисоустойчивости различных видов экономической деятельности. Показан механизм роста сферы услуг промышленного характера в условиях реиндустриализации за счет организации эффективного производства нового типа («умные заводы») и реализации клиентоориентированной политики предприятий промышленности.*

Ключевые слова: промышленная политика, реиндустриализация, технико-технологический прогресс, конкурентоспособность, сфера услуг, услуги промышленного характера.

THE IMPORTANCE OF INDUSTRIAL CHARACTER SERVICES IN IMPROVING THE  
COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES (IN THE CONTEXT OF THE  
FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION)

J. V. MELESHKO

post-graduate student of the department «Economics and Law»

Belarusian National Technical University

Minsk, Republic of Belarus

*The article is devoted to the problems of industrial services, namely, to changing their role in industrial production in the context of the fourth industrial revolution. Factors of growth in the sphere of services, which led to the dominance of this sector in the structure of world GDP and employment, are singled out. On the basis of statistical data, the analysis of the crisesworthiness of various types of economic activity was carried out. The mechanism of growth of the sphere of industrial services in the conditions of reindustrialization is shown through the organization of effective production of a new type ("smart plants") and the implementation of a customer-oriented policy of industrial enterprises.*

Keywords: industrial policy, reindustrialization, technological and technological progress, competitiveness, services, industrial services.

---

\* Статья подготовлена в рамках договора с БРФФИ №Г17М-017 от 18.04.2017 г.



## ВВЕДЕНИЕ

Услуги промышленного характера как объект изучения отличаются высокой динамичностью. Происходит постоянное уточнение понятийного аппарата, выявление новых закономерностей, в ряде случаев приходится отказываться от ранее выявленных, поскольку тренды также быстро меняются. Это связано, во-первых, с изменениями техники и технологий промышленного производства и сменой технологических укладов, во-вторых – с изменением условий хозяйствования.

Ранее нами уже исследовался этот феномен, в результате чего мы получили следующие выводы. Услуги промышленного характера относятся к бизнес-услугам и направлены на «удовлетворение потребностей предприятий промышленного комплекса, повышение конкурентоспособности промышленной продукции путем совершенствования производственного процесса на протяжении всей цепочки создания стоимости, включая: инжиниринг, менеджмент, маркетинг, логистику и т.д.» [1, с. 120]. В экономической литературе понятие «услуга промышленного характера» (англ. Industrial Service, нем. industrienahе Dienstleistung, industrielle Dienstleistung) встречается в узкой и широкой трактовках. В узком смысле под этой услугой понимается оказание предприятием промышленности по заказу услуг по переработке, обработке, ремонту и т.д. При расширенной трактовке услуга промышленного характера понимается не только как специфический вид услуги, оказываемой промышленным предприятием сторонней организации, а как деятельность, связанная с разработкой, производством, реализацией или послепродажным обслуживанием продукции предприятий промышленного комплекса. Придерживаясь второго подхода к пониманию рассматриваемых услуг, было предложено следующее определение: услуга промышленного характера – «хозяйственного блага в форме действия, обеспечивающего создание, развитие и функционирование технологий, связанных с разработкой, производством, реализацией и сервисным обслуживанием промышленной продукции» [2, с. 84].

Характерные черты услуг промышленного характера, как межотраслевой характер, специализация на промышленном производстве, круг субъектов, предопределяют специфический экономический механизм их оказания. При этом под экономическим механизмом оказания услуг промышленного характера понимается «комплекс мер (формы, методы, инструменты хозяйствования, организационно-управленческие и социально-экономические отношения) по развитию и устойчивому функционированию услуг промышленного характера с целью обеспечения роста конкурентоспособности национального промышленного комплекса и промышленных предприятий» [3, с. 59]. С помощью экономических форм, методов и инструментов хозяйствования субъекты реализуют свои разнообразные экономические интересы в определенных исторических формах. Традиционными формами оказания услуг промышленного характера являются внутренние услуги, аутсорсинг и инсорсинг, при этом наибольшее распространение получили такие инструменты, как трудовой договор, договор подряда и т.д. По мере развития (качественного и количественного) услуг промышленного характера изменяется и экономический механизм их оказания: все больше услуг перестают быть внутренними и в соответствии с глобальной тенденцией к расширению все чаще становятся внешними. Таким образом, услуги промышленного характера выделяются из производственного комплекса и передаются отдельным специализированным предприятиям, чья деятельность связана с промышленным производством или промышленной продукцией, относящимся, как правило, к сфере услуг.

Приведенные выводы, однако, нуждаются в уточнении, особенно с учетом динамики в целом мировой экономики и экономики Республики Беларусь в частности.

Так, С. Ю. Солодовников пишет: «В последние десятилетия в мире произошли радикальные технологические изменения, по своему влиянию на эволюцию человечества сопоставимые только с неолитической революцией и с эпохой Великих географических открытий» [4, с. 6]. Складывающиеся современные хозяйственные отношения принципиально отличаются от классических рыночных или социально-ориентированных рыночных, также как и от плановой экономики. С. Ю. Солодовников для обозначения нового типа экономической системы использует понятие «пострыночная экономика» и отмечает, что для нее 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» [5, с. 23]. В условиях социально-экономической глобализации меняется характер конкуренции: «социально-экономические субъекты, стремящиеся к господству в планетарном масштабе или к доминированию в крупных регионах, для оптимизации условий своей экспансии предпринимают значительные (в том числе и финансовые) усилия для уничтожения культурного, человеческого, административного и социального капитала в социально-экономических системах – объектах проникновения» [6, с. 49]. При этом социальные факторы уже не воспринимаются как «дополнительные транзакционные издержки», а как «основа функционирования любой национальной экономической модели» [7, с. 25].

Совершенствование экономического механизма оказания услуг промышленного характера должно быть направлено, прежде всего, на повышение адаптивности к новым внешним условиям. Традиционные методы и инструменты оказания услуг промышленного характера, которые были весьма эффективны 10 лет назад, могут быть применены сегодня лишь частично. Республика Беларусь – молодое динамично развивающееся государство с малой открытой экономикой. Так, С. Ю. Солодовников и др. справедливо отмечают, что экономическая система Беларуси «функционирует в условиях диалектического единства общего и частного: реальные экономические отношения у нас развиваются под воздействием универсальных экономических законов и закономерностей, трансформирующихся под влиянием уникальных белорусских институциональных особенностей» [8, с. 10]. Социально-экономическое развитие нашей страны происходит под влиянием как внутренних, так и внешних факторов, а уникальные институциональные особенности требуют нового уточнения направлений и инструментов развития экономического механизма оказания услуг промышленного характера.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

По справедливому замечанию Т. В. Сергиевич, «все сферы совокупного общественного производства в своем единстве, продиктованном, во-первых, необходимостью в постоянном обмене результатами труда, а во-вторых, тем фактом, что в реальном мире они практически не встречаются в «чистом» виде, сохраняют некую относительную автономность и противоречивость» [9, с. 284]. Тенденция сокращения доли промышленного производства при одновременном увеличении доли сектора услуг в структуре ВВП и занятости, начавшаяся в середине 1950-ых гг. в США, сегодня носит глобальный характер и затрагивает не только наиболее экономически развитые страны (США, Германия, Япония, Великобритания), но и развивающиеся страны и страны с транзитивной экономикой, в том числе и Республику Беларусь. По данным Всемирного банка доля услуг в мировом ВВП увеличилась с 64,2% в 2000 г. до 69% в 2015 г. [10]. При этом причины и последствия произошедшего сдвига очень разнообразны, и для их оценки необходимо учитывать также изменения, происходящие внутри этих

секторов экономики, и взаимосвязь между ними. Зачастую, резкое увеличение доли сектора услуг в мировом хозяйстве связывают с сервисизацией экономики, то есть «возрастанием видов деятельности, нацеленных на обслуживание индивидуальных потребителей» [11]. Такой подход основывается на том, что преимущество, в особенности на первых этапах развития сферы услуг как самостоятельной сферы народного хозяйства, получили такие услуги, как розничная торговля, транспорт, туризм, финансовые услуги. Сервисизация экономики является непосредственным следствием увеличения доходов домашних хозяйств и совместно с технико-технологическим развитием влечет за собой перераспределение доли в структуре ВВП и занятости в сторону сферы услуг.

Возможность формирования в сфере услуг более высокой добавленной стоимости и меньшая степень ее капиталоемкости по сравнению с промышленным производством привело к снижению к началу XX в. индустриальной активности практически во всех экономически развитых странах и переориентацию экономики на производство услуг, то есть к деиндустриализации. При этом сокращение занятости в промышленном производстве не означает автоматическое пропорциональное увеличение занятости в сфере услуг. О. В. Дьяченко, изучая последствия деиндустриализации в США, пишет: «Первым и наиболее болезненным следствием деиндустриализации стало сокращение производственных рабочих мест. <...> Сервисные сектора, обслуживающие потребности умирающего производства, также ощутили волны деиндустриализации. В исследованиях американских ученых в середине 1980-х гг. отмечалось, что при потере 1000 рабочих мест в промышленности экономика также лишается 1000 рабочих мест в сервисном секторе» [12]. Таким образом, при деиндустриализации сокращается количество занятых в промышленном производстве, а также в тех отраслях сферы услуг, которые связаны непосредственно с промышленным производством. При этом освободившаяся рабочая сила перераспределяется, как правило, в иные отрасли сектора услуг, что связано с относительной простотой переквалификации работников для этих видов деятельности.

Одной из главных причин увеличения доли услуг в структуре мирового хозяйства А. Айкельпаш называет повышение капиталоемкости промышленного производства. Этот автор пишет: «С каждой новой машиной возрастает продуктивность работника. Это приводит, в том числе к тому, что доля персонала, занятого изготовлением, сокращается, – указывает А. Айкельпаш. – С другой стороны мы не должны забывать про тесные связи с другими предприятиями. Предприятия зачастую покупают промежуточные услуги, которые до этого производили сами». В качестве еще одной возможной причины этот автор называет развитие аутсорсинга, вследствие которого статистически некоторые виды деятельности, ранее учитывающиеся в промышленном производстве, теперь отражаются в сфере услуг. «В общем и целом, – подводит итог А. Айкельпаш, – можем исходить из того, что сокращение доли непосредственно производства сводится к тому, что процесс производства становится все более капиталоемким» [13]. При повышении капиталоемкости производства происходит значительное изменение в структуре занятости, что, зачастую, трактуется как деиндустриализация. К Шваб указывает на наличие двух конкурирующих воздействия технологии на занятость: «Во-первых, существует деструктивный эффект, поскольку обусловленный технологией прорыв и автоматизация заменяют труд на капитал, лишая рабочих заработка или вынуждая их применять свою квалификацию в другом месте. Во-вторых, указанный деструктивный эффект сопровождается эффектом капитализации, когда спрос на новые товары и услуги повышается и обуславливает создание новых рабочих мест, компаний и даже отраслей» [14, с. 31]. Исходя из расширенной трактовки деиндустриализации как «значительного уменьшения роли производящих отраслей в структуре экономики государства, в результате глубокого кризиса или переориентации на разви-

тие других направлений или отраслей, например, сферы услуг, туризма и т.п.» [15], увеличение доли сектора услуг в структуре ВВП и занятости, обусловленное увеличением капиталоемкости промышленного производства, на наш взгляд, не связано с деиндустриализацией экономики.

Однако причиной резкого увеличения доли сектора услуг, в особенности в экономически развитых странах, таких как США, Великобритания, явилась не только интенсификация промышленного производства, но и активное развитие финансово-спекулятивных услуг. Лидерство третичного сектора, обеспечивающееся, в первую очередь, за счет этих услуг, привело к оттоку капитала (человеческого, финансового) и ослаблению промышленного сектора. Виртуализация и рост фиктивного капитала, не связанного с реальным производством, стали причиной неустойчивости национальных и глобальной экономик. После мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. в США и некоторых странах Западной Европы начался (или, в случае с Германией, продолжилась) процесс, обратный деиндустриализации, – реиндустриализация, отличающейся интенсивным развитием национального промышленного производства, преимущественно высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Основной причиной изменения промышленной политики наиболее крупных экономик мира О. В. Дьяченко справедливо считает стремление к технологическому лидерству. «Противоречия между Россией, США и странами Запада можно объяснить стремлением к монополизации высокотехнологичных ниш в областях критических технологий (живые системы, медицина, биохимия, генетика, химические технологии, наноматериалы, космические технологии, технологии автоматизации производства и др.) – пишет этот автор. – Все мировые игроки понимают: кто первый займет эти конкурентные позиции, тот и будет принимать решения о распределении и присвоении большей части глобального капитала в недалеком будущем» [12].

Обратимся к статистическим данным, демонстрирующим изменения структуры национальных ВВП отдельных стран. На рисунке 1 представлена динамика доли промышленного производства в ВВП с 2008 по 2015 гг. по данным Всемирного банка. Горизонтальной линией обозначена доля промышленного производства в ВВП рассматриваемой страны в 2000 г.

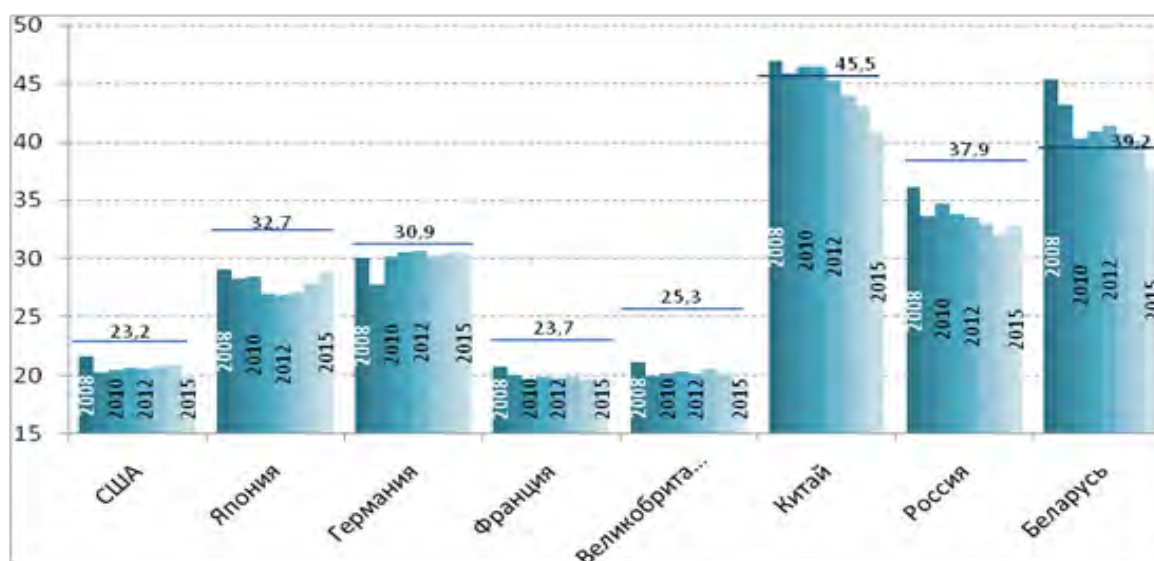


Рисунок 1 – Доля промышленного производства в ВВП в 2008-2015 гг. (горизонтальной линией – в 2000 г.)

Источник: разработка автора на основании данных [16]

Благодаря относительно недорогой рабочей силе (по показателю затраты на рабочую силу на единицу продукции разрыв в 2006 г. между Китаем и США составлял 17,1 долл. США, к 2014 г. разрыв сократился до 9,2 долл. США [17, с. 30]), самой дешевой электроэнергии среди мировых промышленных лидеров (2 долл. США за миллион британских тепловых единиц, для сравнения в Южной Корее – 16 долл. США, в Китае – 14 долл. США [17, с. 30]), невысокой стоимости капитала и конкурентоспособности экспорта (во многом за счет слабости доллара) в США с 2010 г. по 2014 г. доля промышленного производства в структуре ВВП выросла с 20,2% до 20,9% [16]. Рост был обеспечен как созданием новых и развитием имеющихся промышленных предприятий, так и рещорингом, то есть возвращением на территорию США производственных мощностей, перенесенных ранее за границу.

Финансово-экономический кризис отрицательно сказался также и на экономическом развитии Европейского союза, в том числе и промышленности. В первую очередь пострадали такие секторы промышленности, как производство электрооборудования, компьютеров, оптики, при этом для фармацевтической и пищевой промышленности, неавтомобильного транспортного машиностроения было характерно устойчивое развитие [17, с. 33]. В целом же промышленное производство оказалось более устойчивым к кризисным явлениям, что побудило Европейский союз к принятию новой концепции экономического развития, получившей название «от рецессии к реиндустриализации» [17, с. 33]. К 2020 г. поставлена цель, увеличить удельный вес промышленности в совокупном ВВП до 20% [17, с. 33]. Однако методы и инструменты реализации принятой концепции, а также ее темп будет отличаться в зависимости от уровня социально-экономического развития и особенностей структуры их экономик.

Во Франции в послекризисный период только в 2011 г. и 2013 г. был зафиксирован рост доли промышленного производства (достиг 19,8%), в 2014-2015 гг. этот показатель снова начал сокращаться и упал до 19,5%. В Великобритании доля промышленного производства в ВВП уже в 2010 г. увеличилась до 20,1%, в 2011 г. – до 20,3%, и после небольшого спада в 2012 г. (20,1%) достигла в 2013 г. 20,5%. Однако в 2014 г. начался спад промышленного производства, и его доля в ВВП страны к 2015 г. снизилась до 19,4%. В Германии на протяжении трех послекризисных лет наблюдался устойчивый рост доли промышленности в структуре ВВП: в 2010 г. – 30,2%, в 2011 г. – 30,6%, в 2012 г. – 30,%. В 2013 г. этот показатель сократился до 30,2%, после чего снова начал расти и в 2014-2015 гг. составил 30,5%. Примечательным является то, что, преодолев кризисный спад уже в 2010 г. (в 2009 г. доля промышленности в ВВП составила 27,8%), доля промышленности Германии сохранялась на достаточно высоком уровне и не опускалась ниже показателей 2008 г. (30,1%). В то время, как доля промышленного производства в структуре ВВП, Франция так и не достигла показателей уровня 2008 г. (20,7%), а Великобритания, после некоторого подъема, в 2015 г. сократила долю промышленности в своем ВВП по сравнению с 2008 г. на 0,7% (с 21,1% в 2008 г. до 19,4% в 2015 г.) [16]. О. В. Дьяченко справедливо отмечает: «Германия осталась одной из немногочисленных стран-членов ЕС, которая с начала XXI в. смогла не только сохранить высокую долю промышленности (22,5 %), но и увеличит объем промышленной продукции на 23,5 %. ... Либерально-монетаристская модель уступила более прогрессивной – производственно-социальной, предполагающей приоритетное развитие промышленного производства, интегрированного в международные цепочки создания стоимости» [12, с. 65].

Вместе с тем сокращение доли промышленного производства в структуре ВВП не всегда связано с деиндустриализацией, а может быть обусловлено абсолютным приростом производства услуг. На рисунке 2 представлен объем услуг (оптовая и рознич-

ная торговля, общественное питание, транспорт, государственное управление, финансы, бытовое обслуживание, услуги профессионального характера (например, инженерные, проектные услуги), здравоохранение, образование, услуги в сфере недвижимости [18]), оказанных с 2008 г. по 2015 г., в некоторых стран по данным Всемирного банка (в текущих ценах, долл. США).

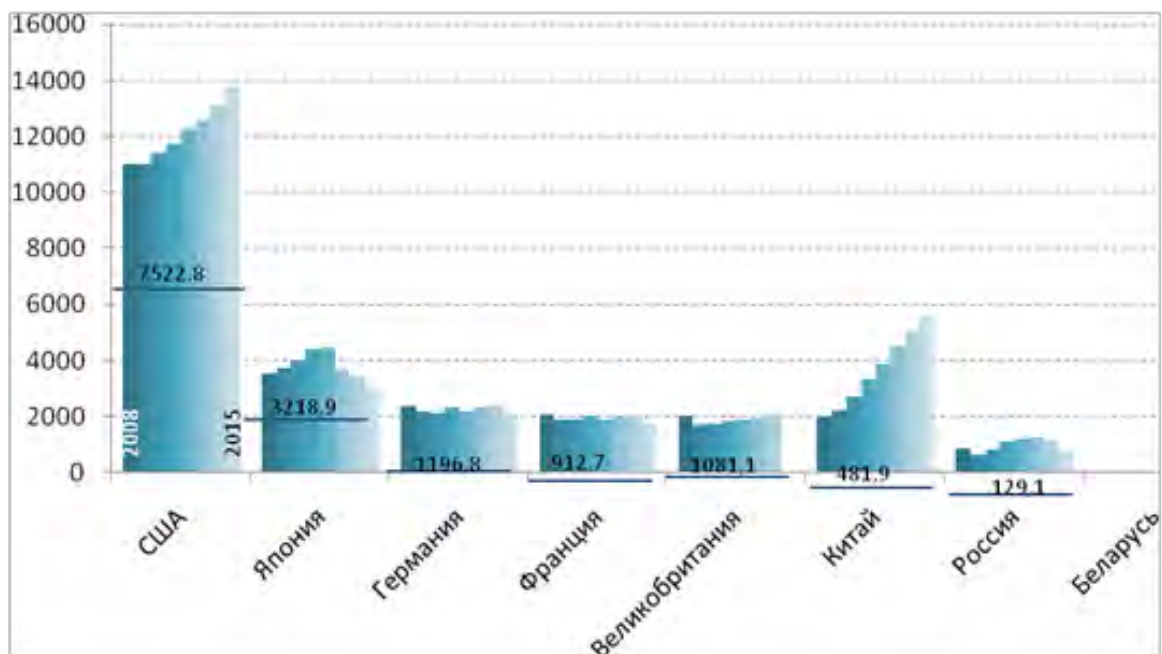


Рисунок 2 – Объем сферы услуг в текущих ценах в 2008-2015 гг.  
(горизонтальной линией – в 2000 г.)

Источник: разработка автора на основании данных [18]

За рассматриваемый период в США, занимающих первое место в мире по объему оказываемых услуг, начиная с 2009 г. объем услуг постоянно возрастал: данный показатель составил в 2009 г. 11 014 млрд. долл. США, а к 2015 г. увеличился до 13 780 млрд. долл. США [18]. Соотнесение этих показателей с рассматриваемой ранее динамикой доли промышленного производства в ВВП США, которая в 2009-2014 гг. стабильно росла, что является также подтверждением проводимой реиндустриализации в США.

Однако в странах-участницах Европейского союза тенденция увеличения объема оказываемых услуг была не столь однозначна. Во Франции, в частности, в послекризисный период объем услуг варьировался от 1 911,2 млрд. долл. США в 2009 г. до максимального значения 2 013,8 млрд. долл. США в 2013 г., после начал сокращаться и достиг в 2015 г. 1 703,1 млрд. долл. США, что на 339,6 млрд. долл. США меньше, чем в 2008 г. Несмотря на более существенное падение объемов оказываемых услуг в первые годы после кризиса (в 2009-2010 гг. объем услуг снизился более чем на 300 млрд. долл. США), Великобритании в 2015 г. удалось достичь показателя в 2 038,6 млрд. долл. США, что даже превысило уровень 2008 г. В Германии за рассматриваемый период объем оказываемых услуг превышал аналогичный показатель Франции и Великобритании, тем не менее наблюдался существенный спад. Только в 2014 г. объем оказываемых услуг в Германии достиг уровня 2008 г. и составил 2 398 млрд. долл. США (в 2008 г. – 2 330,7 млрд. долл. США).

Несмотря на существенные колебания объемов услуг, оказываемых во Франции в 2008-2015 гг., доля сферы услуг в структуре ВВП оставалась почти неизменной: она варьировалась от 78,5% в 2008 г. до 78,8% в 2015 г. В Великобритании доля сферы услуг в ВВП изменялась более динамично: после спада в 2008 г., когда данный показатель составил 78,2%, в 2009 г. доля услуг в ВВП увеличилась на 1,3% (до 79,5%). Далее снижение и повышение доли услуг в ВВП Великобритании чередовались в диапазоне от 79% в 2011 г. до 79,9% в 2015 г. В Германии же в 2009 г. доля сферы услуг в ВВП составила 71,5%, после чего с колебаниями то в сторону снижения, то в сторону повышения, все же упала к 2015 г. до 68,9%.

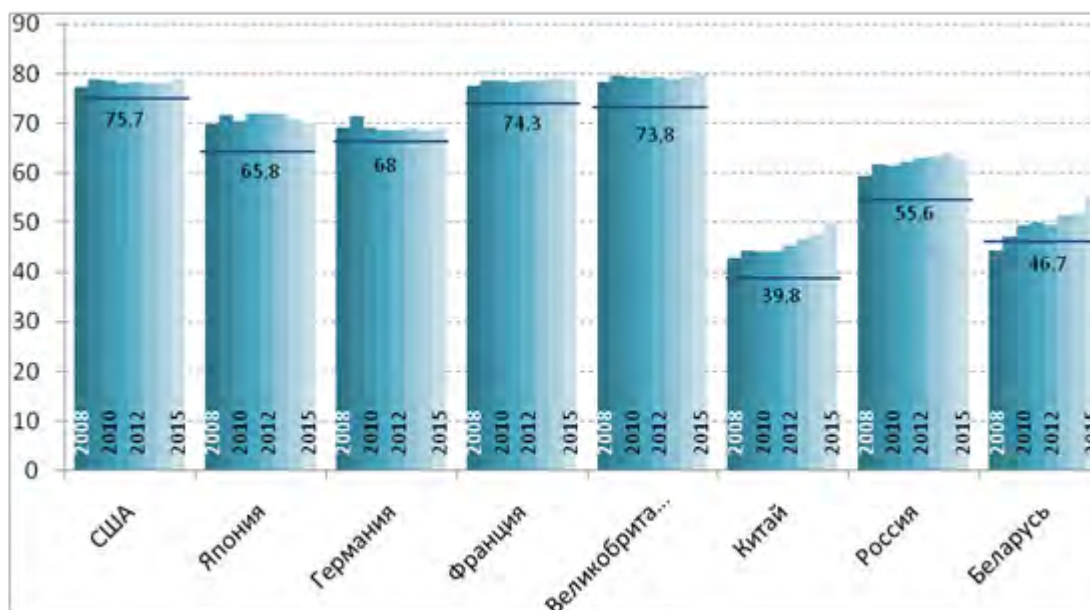


Рисунок 3 – Доля сферы услуг в ВВП в 2008-2015 гг. (горизонтальной линией – в 2008 г.)  
Источник: разработка автора на основании данных [18]

Таким образом, проведенный анализ динамики структуры ВВП и объема оказываемых услуг показывает большую чувствительность экономики Европейского союза (по сравнению с экономикой США) к кризисным явлениям, негативно повлиявшим и на промышленное производство, и на сферу услуги. При этом, однако, экономика Германии оказалась более устойчивой к глобальному финансово-экономическому кризису 2008-2009 гг., что большинство специалистов объясняют развитостью промышленности, ее экспортоориентированностью и конкурентоспособностью немецкой промышленной продукции на международном уровне. Д. Эдлер и А. Айкельпаш, однако, обращают внимание на структурные изменения, произошедшие внутри самого промышленного производства: «Мы установили, что деятельность, связанная непосредственно с изготовлением и производством, теряет значение, в то время как услуги промышленного характера набирают вес» [13]. И именно сфера услуг промышленного характера оказалась наиболее устойчивой: «Во время кризиса 2008/2009 гг. занятость в обрабатывающей промышленности существенно сократилась, но к 2012 г. уже достигла уровня 2008 г. и с этого момента росла дальше. В сфере услуг промышленного характера в узком смысле провал занятости, связанный с кризисом, был преодолен уже в 2010 г. В сфере услуг промышленного характера в широком смысле кризис был практически не заметен» [19, с. 23].

Сегодня в Германии только половина занятых в промышленном производстве участвуют непосредственно в производственном процессе [19, с. 24]. Д. Эдлер и А. Айкельпаш отмечают высокую степень гетерогенности сектора услуг: «В отношении так называемой терциализации речь идет, в первую очередь, о возрастании информационных услуг и таких коммерческих услуг, как НИОКР, технических, финансовых консалтинговых услуг по юридическим и налоговым вопросам, рекламы и маркетинговых исследований, торговли и транспорта» [20, с. 17]. По данным проведенных ими исследований около 30% услуг являются промежуточным продуктом потребления для промышленного производства, при этом чуть меньше 23% услуг потребляется непосредственно обрабатывающей промышленностью [20, с. 19]. Эти авторы приходят к выводу, что «рост сектора услуг обусловлен в большей степени растущим спросом предприятий (промышленных предприятий и предприятий сферы услуг) и в меньшей – спросом домашних хозяйств» [20, с. 17].

Таким образом, внутренние изменения характера производства, а именно возрастание значения услуг промышленного характера, также приводят к росту сектора услуг, не связанному, однако, с деиндустриализацией экономики. Сегодня рост сферы услуг обеспечивается не столько за счет спроса домашних хозяйств на услуги как конечные потребительские товары, что было характерно для сервисизации экономики, начавшейся в середине XX века, или за счет финансово-спекулятивного сектора, а во многом за счет спроса на услуги промышленного характера, представляющие собой промежуточное потребление промышленного производства.

Статистически процесс терциализации промышленности отражается как увеличение количества занятых в сфере услуг промышленного характера и возрастание доли этих услуг в добавленной стоимости промышленной продукции. Исследования, проведенные немецкими экономистами, показали, что в среднем в обрабатывающей промышленности доля услуг промышленного характера (по количеству занятых) составляет около 52%. К отраслям с наибольшей долей услуг промышленного характера относятся: фармацевтика – 70,7%, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 66,4%, швейное производство – 64,2%. В отраслях с наименьшей долей услуг промышленного характера этот показатель составляет не менее 30%: издательская деятельность – 41,1%, целлюлозно-бумажное производство – 37,8%, производство готовых металлических изделий – 31,9% [21].

Вместе с тем терциализация промышленности свидетельствует также и об изменении значения услуг промышленного характера. Традиционно деятельность, связанная с услугами промышленного характера, относилась к вспомогательным процессам производства. Так, например, разрабатывая проблематику классификации промышленных товаров Д. О. Ямпольская отмечает: «Выделяют три группы этих товаров (*товаров производственного назначения – примечание Ю. М.*): материалы и детали, капитальное имущество и вспомогательные материалы и услуги» [22, с. 73]. При этом к первой группе (группе А) относят сырье, полуфабрикаты и детали (полностью переносят свою стоимость на выпускаемый продукт, как правило, относятся к оборотным средствам производства), ко второй (группе Б) – здания, сооружения и стационарное технологическое оборудование (основные средства производства), к третьей группе (группе В) – вспомогательные сырье и материалы, деловые услуги различного рода. Описывая группу В, этот автор указывает в качестве основной характеристики, что «оборудование этого типа вообще не становится частью готового изделия» [22, с. 75]. Однако сегодня функциональное назначение услуг промышленного характера значительно расширилось, а вместе с тем увеличилось и качественное разнообразие услуг промышленного характера. Н. И. Ивашкова указывает на то, что для промышленного предприятия



рассматриваемые нами услуги являются «во-первых, гибким и восприимчивым инструментом товарной политики в комплексе маркетинга предприятия; во-вторых, функциональным элементом его производственной логистической системы; в-третьих, потоковым процессом взаимодействия систем производителя и потребителя промышленной продукции» [23, с. 74]. Кроме выделенных Н. И. Ивашковой функций услуг промышленного характера – маркетинговой, производственно-логистической и организационной – на наш взгляд, еще одной важнейшей функцией услуг промышленного характера является разработка самой промышленной продукции (НИОКР, дизайн, инжиниринг и т.д.). В контексте четвертой промышленной революции названные выше функции услуг промышленного характера приобретают новую форму реализации, зачастую, новое значение.

Создание цифровых компьютеров и последующее развитие информационных технологий характеризовали третью промышленную революцию, о свершении которой можно говорить и в Беларуси. На Всемирном экономическом форуме в Давосе, проходящем в январе 2017 г., большинство экономистов сошлись во мнении, что «человечество стоит на краю новой технологической революции» [24], а именно четвертой промышленной революции. К. Шваб выделяет в качестве основных черт четвертой промышленной революции «“вездесущий” и мобильный Интернет, миниатюрные производственные устройства (которые постоянно дешевеют), искусственный интеллект и обучающиеся машины» [14, с. 10].

Зачастую четвертую промышленную революцию рассматривают как продолжение третьей цифровой промышленной революции. По этому поводу К. Шваб отмечает: «Цифровые технологии, основанные на аппаратном и программном обеспечении и сетях, не являются новшеством, но с каждым годом уходя все дальше от третьей промышленной революции, становятся более усовершенствованными и интегрированными, вызывая трансформацию общества и глобальной экономики» [14, с. 10]. Ключевым же отличием новой промышленной революции являются киберфизические системы: «Именно синтез этих технологий (*от расшифровки информации, записанной в человеческих генах до нанотехнологий, от возобновляемых энергоресурсов до квантовых вычислений* – примечание Ю. М.) и их взаимодействие в физических, цифровых и биологических доменах составляют фундаментальное отличие четвертой промышленной революции от всех предыдущих революций» [14, с. 11]. Внедрение киберфизических систем, позволяющих связать все производственные процессы в одну сеть в режиме реального времени, способных самонастраиваться и самообучаться, нацелено, с одной стороны, на повышение эффективности производства, в том числе за счет уменьшения ошибок, а с другой – на повышение уровня адаптивности промышленной продукции и производства к быстро меняющимся потребностям рынка. Формирование такой гибкой, интегрированной и информативной производственной системы становится возможным благодаря использованию техники и технологий четвертой промышленной революции – беспилотные транспортные средства, 3D-печать, робототехника, новые материалы, новые способы сбора и анализа данных (BogData, DataScience), интернет вещей [14, с. 16; 25, с. 60].

Раскрывая содержание четвертой промышленной революции и ее последствия для бизнеса и государства, К. Шваб отмечает: «Чтобы обеспечивать конкурентоспособность, компании и страны должны внедрять инновации во всех их формах, это означает, что стратегии, преимущественно направленные на снижение затрат, окажутся менее эффективными, чем стратегии, основанные на более инновационных способах предложения продуктов и услуг» [14, с. 30]. Иными словами, конкурентоспособность продукции в эпоху четвертой промышленной революции обеспечивается за счет использова-

ния инноваций, направленных, в первую очередь, на качественное изменение производимой продукции, а не на снижение затрат. В связи с этим особое значение приобретают услуги по разработке и внедрению продукции в производство (НИОКР, дизайн и т.д.) и услуги, сопровождающие промышленную продукцию (маркетинговые услуги, проектирование, консалтинг, профессиональное обучение и т.д.).

Клиентоориентированность промышленной продукции определяет направления изменения бизнес-процессов, в том числе и самих производственных процессов, делая его более гибким и специализированным. «Чтобы удовлетворить все более разнообразные запросы покупателей, необходимо прикладывать все больше усилий для модернизации ассортимента продукции и клиентских услуг, освоение дополнительных рынков труда требует больше инвестиций в маркетинг, рекламу и продажи, – пишет М. Громлинг. – Оптимизация возрастающих, становящихся все более комплексными, бизнес-процессов внутри предприятия и с партнерами требуют больше планирования и контроля, возрастающие требования к работникам – повышение требований к навыкам обучения» [26, с. 9]. Технологии же четвертой промышленной революции обеспечивают возможность все более глубоко взаимопроникновения бизнес-процессов на фоне их автоматизации и непрерывного контакта производителей и потребителей, в результате трансформируются традиционные и возникают новые формы производства и торговли. Речь идет об «умных заводах», посредством которых, как отмечает К. Шваб, «четвертая промышленная революция создает мир, в котором виртуальные и физические системы производства гибко взаимодействуют между собой на глобальном уровне. Это обеспечивает полную адаптацию продуктов и создание новых операционных моделей» [14, с. 11]. Новый тип промышленного производства, базирующийся на технологиях промышленного интернета вещей, больших данных (BigData), полной автоматизации производства, позволяет не просто интенсифицировать производственный процесс (повысить производительность труда, снизить уровень брака), но и сформировать единую глубоко интегрированную цепочку создания стоимости, координирующую деятельность всех ее участников (от разработчиков и изготовителей до конечных потребителей), и при необходимости оперативно адаптирующуюся к новым потребностям рынка. Автоматизация логистических процессов и развитие электронной торговли изменяет формы реализации промышленной продукции и способствует еще большей глобализации рынка. В контексте таких изменений производственных процессов и бизнес-процессов роль услуг промышленного характера, как услуг по разработке и внедрению продукции в производство, так и услуг, сопровождающих производственную продукцию, будет и дальше возрастать, что на макроуровне отразится как в увеличении доли добавленной стоимости промышленной продукции, создаваемой этими услугами, так и в возрастании количества занятых в этих сферах производства. К. Шваб справедливо считает, что переход от простой цифровизации (третья промышленная революция) к инновациям, базирующимся на комбинациях технологий (четвертая революция), вынуждает компании пересмотреть свое отношение к тому, как они работают» [24]. Тенденция изменения промышленного производства в сторону клиентоориентированности и развитие технологии четвертой промышленной революции будут способствовать перенесению «центра тяжести» промышленных предприятий с изготовления на услуги промышленного характера, за счет которых и будут формироваться основные конкурентные преимущества промышленной продукции.

## ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы: основными источниками роста сферы услуг, приведшими к доминированию этого сектора в структуре мирового ВВП и занятости, являются: сервисизация экономики, увеличение капиталоемкости промышленного производства, рост финансово-спекулятивного сектора; увеличение доли третичного сектора в структуре ВВП и занятости национальной экономики не является достаточным признаком деиндустриализации экономики; конкурентоспособная экспортноориентированная промышленность и услуги промышленного характера являются наиболее устойчивыми к глобальным финансово-экономическим кризисам; в условиях реиндустриализации развитие сектора услуг обусловлено не только (и не столько) увеличением спроса со стороны домашних хозяйств, а ростом спроса на услуги промышленного характера; в контексте четвертой промышленной революции значение услуг промышленного характера в формировании конкурентоспособности промышленных предприятий увеличивается, поскольку именно благодаря этим услугам может быть организовано эффективное производство нового типа («умные заводы») и реализована клиентоориентированная (в широком смысле) политика предприятия.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мелешко, Ю. В. Понятие и экономический механизм оказания услуг промышленного характера/ Ю. В. Мелешко// Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины. Социально-экономические и общественные науки. – Гомель: Известия Гомельского государственного университета имени Ф. Скорины, 2016. – №5 (98). – С.118-123.
2. Мелешко, Ю. В. Системообразующие принципы развития услуг промышленного характера/ Ю. В. Мелешко //Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов XIмеждународной научно-практической конференции, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, 21 апреля 2017 г./ Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К. К. Шебеко[и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2017. – С.84-86.
3. Мелешко, Ю. В. Экономический механизм оказания услуг промышленного характера: условия и направления развития [Электронный ресурс] / Ю. В. Мелешко // Развитие экономики, политики, социума: состояние, проблемы, перспективы: сборник научных статей. – 2017. – №6. – 119 с. – С.59-68.
4. Солодовников, С. Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы полит-экономического исследования/ С. Ю. Солодовников. – Минск: БНТУ, 2014. – 378 с.
5. Солодовников, С. Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины/ С. Ю. Солодовников// Экономическая наука сегодня: сборник научных статей. – 2015. – № 3. – С. 23-34.
6. Солодовников, С. Ю. Теоретико-методологические основы исследования социального капитала как политико-экономического феномена / С. Ю. Солодовников// Экономическая наука сегодня: сборник научных статей. – 2017. – №5. – С.6-56.
7. Солодовников, С. Ю. Категория «социальный класс» в контексте политико-экономического исследования П.А. Сорокина и Л.Н. Гумилева / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей. – 2014. – №2. – С.24-50.

8. Солодовников, С. Ю. Новые ресурсы экономической модернизации/ С. Ю. Солодовников, Л. П. Васюченко, Ю. В. Мелешко, А. Н. Тур; под ред. С. Ю. Солодовникова. – Минск: БНТУ, 2016. – 324 с.

9. Сергиевич, Т. В. Некоторые политико-экономические аспекты исследования трудовых отношений в Республике Беларусь на современном этапе/ Т. В. Сергиевич// Экономическая наука сегодня: сборник научных статей. – 2017. – №4. – С.278-286.

10. Services, etc., value added (current US\$)(NV.SRV.TETC.CD)// The World Bank. – Режим доступа: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>.

11. Скоробогатова, Т. Н. Сервизация экономики как сформировавшаяся парадигма [Электронный ресурс]/ Т. Н. Скоробогатова // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 104. – С.67-71.

12. Дьяченко, О. В. Мировые тренды реиндустриализации: первоначальный опыт и современные противоречия/ О. В. Дьяченко, Е. С. Зарубежнов // Экономическое возрождение России. – 2015. – №3. – С.62-75.

13. Sechs Fragen an Alexander Eickelpasch: «Immer weniger Industriebeschäftigte arbeiten in der Fertigung»// DIW Wochenbericht. – 2014. – Nr. 33.–S. 771.

14. Шваб, К. Четвертая промышленная революция/ К. Шваб. – М.: Эксмо, 2016. – 208 с.

15. Деиндустриализация [Электронный ресурс]// Словарь бизнес-терминов. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/3272>.

16. Popular Indicators// The World Bank. – Режим доступа: [http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=1ff4a498&report\\_name=Popular-Indicators&populartype=series&ispopular=y](http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=1ff4a498&report_name=Popular-Indicators&populartype=series&ispopular=y)

17. Побываев, С. А. Реиндустриализация в США и ЕС/ С. А. Побываев, С. А. Толкачев// Мир новой экономики. – 2015. – №2. – С.29-36.

18. Services, etc., value added (current US\$)(NV.SRV.TETC.CD)// The World Bank. – Режим доступа: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>.

19. Eickelpasch, A. Industrie und industrienae Dienstleistungen in der Region Frankfurt-Rhein-Main/ A. Eickelpasch, R. Behrend und D. Krüger-Röth. – Berlin: DIW Berlin, 2017. – 137 S.

20. Edler, D. Die Industrie – ein wichtiger Treiber der Nachfrage nach Dienstleistungen/ D. Edler, A. Eickelpasch// DIW Wochenbericht. – 2013. – Nr. 34. – S. 16-23.

21. Eickelpasch, A. Funktionaler Strukturwandel in der Industrie: Bedeutung produktionsnaher Dienste nimmt zu/ A. Eickelpasch// DIW Wochenbericht/ – 2014. – Nr. 33.2014. – S. 759–770.

22. Ямпольская, Д. О. Проблемы и перспективы классификации промышленных товаров/ Д.О. Ямпольская// Маркетинговое сопровождение промышленных товаров российского происхождения на рынки стран Азии, Африки и Латинской Америки: сборник научных трудов. – 2016. – С.69-86.

23. Ивашкова, Н. И. Маркетинговый подход к развитию промышленных сервисных услуг/ Н. И. Ивашкова, Е. И. Карякин // Инициативы XXI века. – 2013. – №4. – С. 73-76.

24. 4-я промышленная революция в Давосе [Электронный ресурс]// Эксперт ONLINE. – Режим доступа: <http://expert.ru/2016/01/21/chetvertaya-promyishlennaya-revoljutsiya/>. – Дата доступа: 02.09.2017.

25. Хуснуллова, А. Р. Четвертая промышленная революция и ее социально-экономические последствия/ А. Р. Хуснуллова, С. Г. Абсалямова// *Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики*. – 2016. – №2. – С. 59-63.

26. Grömling, M.: *Die Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft – Was treibt den Strukturwandel an, und was bringter? Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge des Lehrstuhls-für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik*. – 2006. – № 87. – S. 9.

#### REFERENCES

1. Meleshko, Ju. V. Ponjatie i jekonomicheskij mehanizm okazanja uslug promyshlennogo haraktera/ Ju. V. Meleshko// *Izvestija Gomel'skogo gosudarstvennogo universiteta imeni F. Skoriny. Social'no-jekonomicheskie i obshhestvennye nauki*. – Gomel': *Izvestija Gomel'skogo gosudarstvennogo universiteta imeni F. Skoriny*, 2016. – №5 (98). – S.118-123.

2. Meleshko, Ju. V. Sistemoobrazujushhie principy razvitija uslug promyshlennogo haraktera/ Ju. V. Meleshko // *Ustojchivoe razvitie jekonomiki: sostojanie, pro-blemy, perspektivy: sbornik trudov XI mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konfe-rencii, UO «Poleskij gosudarstvennyj universitet»*, g. Pinsk, 21 aprelja 2017 g./ *Ministerstvo obrazovanija Respubliki Belarus' [i dr.]*; redkol.: K. K. Shebeko [i dr.]. – Pinsk: PolesGU, 2017. – S.84-86.

3. Meleshko, Ju. V. Jekonomicheskij mehanizm okazanja uslug promyshlennogo haraktera: uslovija i napravlenija razvitija [Jelektronnyj resurs] / Ju. V. Meleshko // *Razvitie jekonomiki, politiki, sociuma: sostojanie, problemy, perspektivy: sbornik nauchnyh statej*. – 2017. – №6. – 119 s. – S.59-68.

4. Solodovnikov, S. Ju. Klassy i klassovaja bor'ba v postindustrial'nom obshhestve: metodologicheskie osnovy polit-jekonomicheskogo issledovanija/ S. Ju. Solodovnikov. – Minsk: BNTU, 2014. – 378 s.

5. Solodovnikov, S. Ju. Fenomenologicheskaja priroda vzaimoobuslovlennosti jekonomicheskoy konkurentosposobnosti i social'nogo kapitala Belarusi i Ukrainy/ S. Ju. Solodovnikov// *Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej*. – 2015. – № 3. – S. 23-34.

6. Solodovnikov, S. Ju. Teoretiko-metodologicheskie osnovy issledovanija social'nogo kapitala kak politiko-jekonomicheskogo fenomena / S. Ju. Solodovnikov// *Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej*. – 2017. – №5. – S.6-56.

7. Solodovnikov, S. Ju. Kategorija «social'nyj klass» v kontekste politiko-jekonomicheskogo issledovanija P.A. Sorokina i L.N. Gumileva / S. Ju. Solodovnikov // *Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej*. – 2014. – №2. – S.24-50.

8. Solodovnikov, S. Ju. Novye resursy jekonomicheskoy modernizacii/ S. Ju. Solodovnikov, L. P. Vasjuchenok, Ju. V. Meleshko, A. N. Tur; pod red. S. Ju. Solodovnikova. – Minsk: BNTU, 2016. – 324 s.

9. Sergievich, T. V. Nekotorye politiko-jekonomicheskie aspekty issledovanija trudovyh otnoshenij v Respublike Belarus' na sovremennom jetape/ T.V. Sergievich// *Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej*. – 2017. – №4. – S.278-286.

10. Services, etc., value added (current US\$) (NV.SRV.TETC.CD)// *The World Bank*. – Rezhim dostupa: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>

11. Skorobogatova, T. N. Servizacija jekonomiki kak sformirovavshajasja paradigma [Jelektronnyj resurs]/ T. N. Skorobogatova // *Kul'tura narodov Prichernomor'ja*. – 2007. – № 104. – S.67-71.

12. D'jachenko, O. V. Mirovye trendy reindustrializacii: pervonachal'nyj opyt i sovremennye protivorechija/ O. V. D'jachenko, E. S. Zarubezhnov // *Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. – 2015. – №3. – S.62-75.

13. Sechs Fragen an Alexander Eickelpasch: «Immer weniger Industriebeschäftigte arbeiten in der Fertigung»// DIW Wochenbericht. – 2014. – Nr. 33.–S. 771.
14. Shvab, K. Chetvertaja promyshlennaja revoljucija/ K. Shvab. – M.: Jeksmo, 2016. – 208 s.
15. Deindustrializacija [Jelektronnyj resurs]// Slovar' biznes-terminov. – Rezhim dostupa: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/3272>.
16. Popular Indicators// The World Bank. – Rezhim dostupa: [http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=1ff4a498&report\\_name=Popular-Indicators&popularity=series&ispopular=y](http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=1ff4a498&report_name=Popular-Indicators&popularity=series&ispopular=y)
17. Pobyvaev, S. A. Reindustrializacija v SShA i ES/ S. A. Pobyvaev, S. A. Tolkahev// Mir novoj jekonomiki. – 2015. – №2. – S.29-36.
18. Services, etc., value added (current US\$)(NV.SRV.TETC.CD)// The World Bank. – Rezhim dostupa: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>.
19. Eickelpasch, A. Industrie und industrienahе Dienstleistungen in der Region Frankfurt-Rhein-Main/ A. Eickelpasch, R. Behrend und D. Krüger-Röth. – Berlin: DIW Berlin, 2017. – 137 S.
20. Edler, D. Die Industrie – ein wichtiger Treiber der Nachfrage nach Dienstleistungen/ D. Edler, A. Eickelpasch// DIW Wochenbericht. – 2013. – Nr. 34. – S. 16-23.
21. Eickelpasch, A. Funktionaler Strukturwandel in der Industrie: Bedeutung produktionsnaher Dienste nimmt zu/ A. Eickelpasch// DIW Wochenbericht/ – 2014. – Nr. 33.2014. – S. 759–770.
22. Jampol'skaja, D. O. Problemy i perspektivy klassifikacii promyshlennyh tovarov/ D. O. Jampol'skaja// Marketingovoe soprovozhdenie promyshlennyh tovarov rossijskogo proishozhdenija na rynki stran Azii, Afriki i Latinskoj Ameriki: sbornik nauchnyh trudov. – 2016. – S.69-86.
23. Ivashkova, N. I. Marketingovyj podhod k razvitiju promyshlennyh servisnyh uslug/ N. I. Ivashkova, E. I. Karjakin // Inicijaty XXI veka. – 2013. – №4. – S.73-76.
24. 4-ja promyshlennaja revoljucija v Davose [Jelektronnyj resurs]// Jekspert ONLINE. – Rezhim dostupa: <http://expert.ru/2016/01/21/chetvertaya-promyshlennaya-revoljuciya/>. – Data dostupa: 02.09.2017.
25. Husnullova, A. R. Chetvertaja promyshlennaja revoljucija i ee social'no-jekonomicheskie posledstvija/ A. R. Husnullova, S. G. Absaljamova// Fundamental'nye i prikladnye issledovanija kooperativnogo sektora jekonomiki. – 2016. – №2. – S.59-63.
26. Grömling, M.: Die Tertiarisierung der deutschen Wirtschaft – Was treibt den Strukturwandel an, und was bringter? Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik. – 2006. – № 87. – S.9.

*Статья поступила в редакцию 30 сентября 2017 года.*

УДК [327+33] (476+510) (082)

ББК 66.4 (4Бел)я43

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО  
И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

С. С. ПОЛОНИК

[econauka@bsu.by](mailto:econauka@bsu.by)

доктор экономических наук, профессор,  
заместитель декана по научной работе экономического факультета  
Белорусский государственный университет  
Минск, Республика Беларусь

М. А. СМОЛЯРОВА

[mary999@mail.ru](mailto:mary999@mail.ru)

кандидат экономических наук,  
доцент кафедры аналитической экономики и эконометрики  
Белорусский государственный университет  
Минск, Республика Беларусь

*В научной статье обобщена китайская модель государственного регулирования экономики, а также модель механизмов государственного регулирования структурными изменениями в экономике и строительстве экономики знаний. Установлены сходства и различия экономической политики Китая и Беларуси. Разработаны предложения по созданию экономики знаний в Республике Беларусь с учётом опыта Китая и направления реформирования государственного сектора экономики Беларуси.*

Ключевые слова: модель государственного регулирования, модернизация, строительство экономики знаний, долгосрочное государственное планирование, экономическое развитие.

GOVERNMENT MANAGEMENT AND REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC  
DEVELOPMENT IN THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

S. S. POLONIK

Doctor of Economic Science, Professor,  
Deputy dean for science of the faculty of Economics  
Belarusian State University  
Minsk, Republic of Belarus

M. A. SMOLYAROVA

Ph.D. in Economics

Associate professor of department of analytical economics and econometrics  
of the faculty of Economics  
Belarusian State University  
Minsk, Republic of Belarus

*The scientific article summarizes the Chinese model of state regulation of the economy, as well as the model of mechanisms of state regulation of structural changes in the economy and the construction of the economy of knowledge. The similarities and differences in the economic policies of China and Belarus are established. Proposals of the creation of the economy of knowledge in the Republic of Belarus and the direction of reforming the state sec-*

*tor of the Belarusian economy have been developed taking into account the experience of China.*

Key words: model of state regulation, modernization, construction of the economy of knowledge, long-term state planning, economic development.

## ВВЕДЕНИЕ

В КНР ведется постоянная работа по совершенствованию государственного управления и регулирования экономического развития, с учётом опыта государственного регулирования экономик в быстроразвивающихся азиатских странах.

Так, главная специфика «азиатского чуда» – это особая роль государства в экономических процессах. Изучение особенностей экономической политики выбранных стран Азии (Сингапур, Индия, Вьетнам, Южная Корея, Малайзия). Определить азиатскую модель государственного регулирования экономики (таблица 1).

Исследование азиатской модели государственного регулирования экономики выявило её следующие общие механизмы: 1) индикативное планирование экономического развития; 2) регулирование финансовых потоков в соответствии с плановой стратегией; 3) стимулирование экспорта для получения валютной выручки и импорта высокотехнологичного оборудования; 4) стимулирование сбережений и инвестиций, в том числе иностранных; 5) формирование образования эффективной инновационной системы с существенными налоговыми льготами в сфере затрат на НИОКР.

Оценка особенностей социально-экономических систем быстроразвивающихся азиатских стран позволила доказать, что в этих странах при прочных отношениях бизнеса и государства влияние государства было определяющим.

Модель указывает, что эффективное управление и регулирование экономики может быть обеспечено лишь при условии формирования единой, комплексной системы краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного программирования и регулирования различных аспектов функционирования национальной экономики.

Таблица 1 – Азиатская модель государственного регулирования экономики

Принципы и механизмы	Их характеристика
Сильная регулирующая роль государства в развитии экономики при эффективной системе индикативного планирования	Стимулирование экономического роста осуществляется по следующим направлениям: 1) государство задаёт ориентиры в виде системы планово-экономического развития; 2) государство создает оптимальную бизнес-среду; 3) разрабатывает и реализует специальные программы поддержки малого бизнеса.
Монетарная политика направлена на удержание низкой учетной ставки, высокую норму сбережений и инвестиций, регулирование финансовых потоков в соответствии с плановой стратегией	Заниженная процентная ставка в банковской системе дает бизнесу дешевые ресурсы для реализации инвестиционных проектов. Высокая доходность сбережений заставляет население сберегать больше, чтобы накопить на будущие расходы, поэтому норма сбережения в быстроразвивающихся азиатских странах очень высокая, потребление – низкое, доля инвестиций на уровне 35–50 % ВВП.
Направление государством инвестиций в приоритетные сектора экономики	Стимулирование сбережений, создание банков развития, через которые идут потоки национального капитала в приоритетные сектора экономики, что способствует росту технологического капитала и инноваций.
Экспортная модель экономического развития	Стимулирование инвестиций в экспортные отрасли и соответственно экспорта.



Окончание таблицы 1

Принципы и механизмы	Их характеристика
Эффективное корпоративное управление, в том числе в гос-секторе	Корпоративное управление в азиатских странах определяется традициями, культурой, геополитическим положением и особенностями корпоративных отношений той или иной страны. С помощью чётко прописанных прав и обязанностей членов наблюдательных советов и контрактов с высшими менеджерами обеспечивается эффективность корпоративного управления и разделения функций государства как собственника и регулятора.
Адресная стимулирующая налоговая политика	Налоговая политика направлена на быстрое развитие бизнеса и привлечение инвестиций, в том числе в приоритетные экспортные проекты, реализуемые в СЭЗ. ие та
Значительное внимание качеству человеческого капитала и инновациями	Эффективная государственная политика в области образования и подготовки высококвалифицированных специалистов, нацеленных на заимствование передовых технологий и создание собственных инноваций.

Источник: составлено автором

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Китайская модель государственного регулирования экономического развития отличается спецификой китайской модели государственного регулирования экономики с углубленным анализом проводимых в Китае экономических реформ после XVIII съезда КПК, избравшего пятое поколение руководителей Китая.

Отличительной особенностью китайской модели государственного регулирования экономики до XVIII съезда КПК было: вторичность политического реформирования относительно экономического; приоритетность модернизации; внешнеэкономическая экспансия; перераспределение средств от потребителя к производителю (невысокая зарплата, платность общественных благ, высокая норма сбережений, привлечение масштабных ПИИ и национального капитала). В результате Китаем были достигнуты самые высокие среднегодовые темпы экономического роста в мире (обеспечен ежегодный рост ВВП на уровне 9 % в течение 35 лет) (рисунок 1).

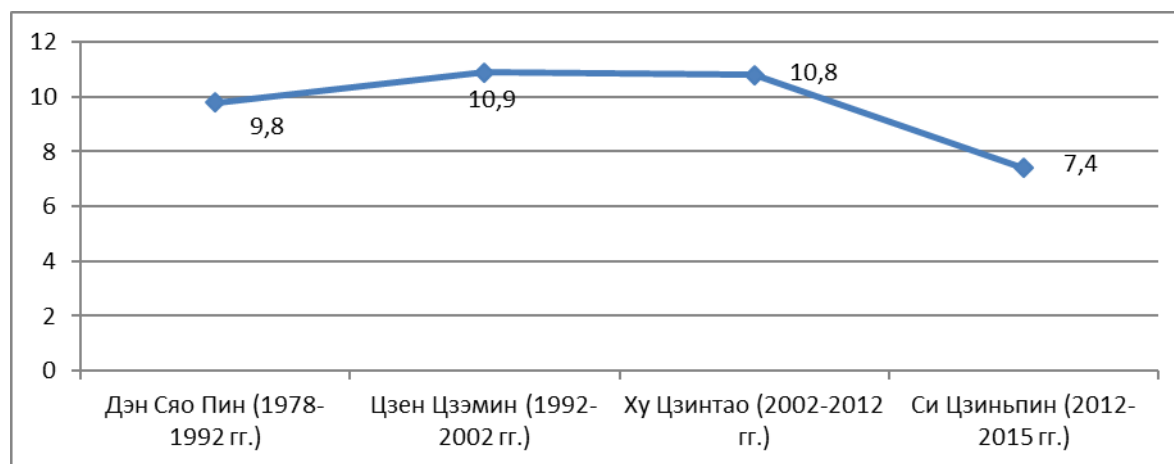


Рисунок 1 – Динамика среднегодовых темпов роста ВВП Китая в постоянных ценах в периоды правления пяти поколений руководителей

Источник: составлено автором на основе данных МВФ

Принципы государственного регулирования экономики Китая определялись жесткой иерархией и имели отличия от других азиатских стран (таблица 2).

Анализ китайской модели государственного регулирования экономики позволил установить следующие специфические черты: относительную открытость экономики; сочетание свободного рынка и плановой экономики; постепенное реформирование действующего институционального строя; глобальное лидерство и благосостояние каждого; сбалансированное социально-экономическое развитие территорий; адаптация к глобализации и национальная специфика проводимых реформ.

Таблица 2 – Китайская модель государственного регулирования экономики

Принципы	Характеристика
Относительная открытость экономики	Китай – страна, успешно адаптировавшаяся к процессам глобализации с сильным государственным регулированием, достигшая способности влиять на международные товарные рынки.
Сочетание свободного рынка и плановой экономики	Реализация долгосрочных программ с приоритетами интересов всего государства. Экономическая деятельность на рынках стимулируется индивидуальной выгодой. Для устранения противоречий разработан эффективный механизм рыночного регулирования, единым плановым регулированием под лозунгом «Государство регулирует рынки, рынки регулируют предприятия».
Формирование нового институционального строя	При реформировании государственной системы управления власти не устранили фундаментальные основы политического устройства, включая КПК, а сохраняя прежнюю систему, дополнили её новыми институтами.
Глобальное лидерство И благосостояние каждого	Успех экономических реформ в Китае обусловлен их последовательным исполнением и социальной направленностью с целью удвоения национального каждые 10 лет, что определило рост благосостояния населения.
Целевая установка и ориентир развития страны «обгоняющая модернизация»	Проводя политику обгоняющей модернизации производительного потенциала страны, власти Китая стремятся развивать собственные инновации, улучшая качество человеческого капитала и реализуя программы научно-технического прогресса. Программа социально-экономического развития страны до 2020 г. направлена на создание инфраструктуры, обеспечивающей к 2050 г. полную модернизацию экономики Китая. Обгоняющая модернизация должна обеспечить переход к высокотехнологичному и наукоемкому ресурсосберегающему способу производства, что позволит существенно улучшить экологическую ситуацию в стране. По прогнозам к 2020 г. удельный вес сектора услуг в ВВП страны составит 50-60%. Китай станет ключевой страной на международном уровне.
Сбалансированное социально-экономическое развитие территорий	Рост китайской экономики был преимущественно экстенсивным, ресурсоемким, наносящим ущерб окружающей среде. После XVII съезда КПК поставлена задача изменения модели развития на модель «пяти балансов»: развития города и села, регионов; экономики и социальной сферы; общества и окружающей среды; внутреннего развития рынков внешней открытости.

Окончание таблицы 1

Принципы	Характеристика
Глобализация и национальная спецификация	Особенностью государственного регулирования экономики Китая является его крепкий культурный фундамент, который сформировался на основе древней культуры и особенностей менталитета нации, что позволяет поддерживать стабильность экономического развития в условиях глобализации.

Источник: составлено автором

Цель новой экономической политики – обгоняющая модернизация и строительство экономики знаний с помощью следующих механизмов (рисунок 2).



Рисунок 2 – Китайская модель механизмов государственного регулирования структурными изменениями в экономике и строительства экономики знаний

Источник: составлено автором

Анализ специфики программ долгосрочного государственного планирования в китайской модели государственного регулирования показал, что основными блоками социально-экономического развития, как это установлено государственными программами, являются целевые стратегические цели. Особый блок обеспечивает устойчивость экономического роста. По мнению органов государственного управления Китая, достижение устойчивого экономического роста возможно путем повышения научно-технического потенциала страны, развития внешнеторговых отношений и роста внутреннего спроса. Ключевым направлением развития производительных сил Китая является развитие собственного технологического ресурса и научно-технического потенциала. Проводится исследование процесса государственного управления экономическим развитием Китая, основная цель которого состоит в развитии социальных и экономических процессов в их взаимосвязи.

Функции, цели, задачи, границы полномочий и уровень ответственности центральных органов государственного управления экономикой показаны на рисунке 3.

Важно отметить, что в КНР члены Госсовета не могут занимать должности более двух сроков подряд. Исключительные полномочия Госсовета КНР – это функции регулирования и контроля социально-экономических процессов через соответствующую организационную структуру (рисунок 4), а также на основе административных мероприятий и нормативных правовых актов.

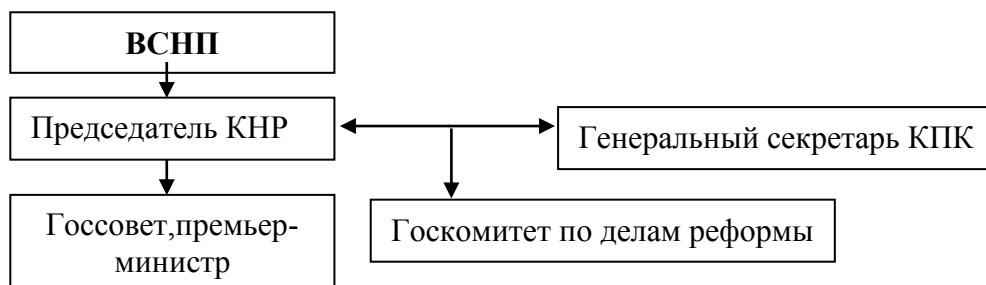


Рисунок 3 – Структура государственных органов власти Китая

Источник: разработка автора



Рисунок 4 – Правительственные органы регулирования экономических процессов в Китае

Источник: разработка автора

Оценивая перспективы применения китайской модели регулирования экономики в Республике Беларусь, следует сравнить общие принципы государственного регулирования экономик Китая и Беларуси, который характеризует уровень их экономического развития; выявляет общие тенденции развития экономик Китая и Беларуси посредством установления сходства и различия их моделей государственного регулирования (таблица 3).

Таблица 3 – Сходства и различия экономической политики Китая и Беларуси

Сходства	Различия
Проводимые реформы реализовывались по одной стратегии: поэтапно от жесткого регулирования к рыночному саморегулированию.	В Китае иностранные инвестиции на инновации и экспорт. В Беларуси иностранные инвестиции в первую очередь идут в отрасли, импортирующие потребительские товары.
В переходный период возникали схожие проблемы: свободная конвертируемость валют; регулирование цен; тарифное регулирование; преобладание государственной формы собственности.	Размеры экономик, региональное развитие, национальная идеология, концепция управления и т.д.
Постепенное внедрение рыночных институтов: приватизация, реформа госпредприятий, снижение процентных ставок и т.д.	Различны механизмы и инструменты реализации государственных программ: в Китае применялись более жесткие рычаги давления на субъекты хозяйствования и население.
Сильная и авторитетная власть. Разработка долгосрочных и среднесрочных государственных программ экономического развития и контроль их исполнения.	Особенности экономик Китая и Беларуси обусловили выбор приоритетных сфер реформирования: в Беларуси – модернизация технологической базы госпредприятий; в Китае – создание СЭЗ инновационного частного сектора.

Источник: разработка автора

Экономические ситуации в Китае и Беларуси на начальном этапе формирования имели существенные отличия, что предопределило разную скорость реформирования. Для Китая началом проведения комплексных преобразований было проведение аграрной реформы, успех которой послужил толчком для последующих трансформаций в китайской экономике. В Беларуси реформирование АПК было заменено модернизацией, а ключевые изменения были направлены на создание частного торгового сектора и сектора малых и средних предприятий с невысокой добавленной стоимостью и высокой импортзависимостью (таблица 4).

В Китае экономические реформы привели к укреплению рыночных отношений, а в Беларуси – к усилению государственного вмешательства в экономику. В результате, несмотря на сходство стратегических целей – переход к многоукладной рыночной экономике с значительной ролью государственного сектора и обеспечение высокого жизненного уровня населения, средства достижения этих целей и результаты проведения экономических реформ во многом различны.

К сожалению, многие экономические механизмы и инструменты регулирования, успешно используемые в Китае, вряд ли могут быть применены в Беларуси. Основная причина – существенные отличия не только в принципах реализации реформ, но и различия в работе государственных институтов. С учетом этих ограничений разработаны рекомендации по созданию экономики знаний в Беларуси с учетом китайского опыта (таблица 5).

Таблица 4 – Сравнительные показатели экономического развития КНР и Республики Беларусь за 20 лет

Показатели	Китайская Народная Республика			Республика Беларусь		
	1995 г.	2015 г.	темп роста, %	1995 г.	2015 г.	темп роста, %
Население, млн. чел.	1214	1367,5	112,6	10,2	9,6	94,1
ВВП, млрд. долл.	846	11380	13,5 раза	14	62,0	4,4 раза
Экспорт; млрд. долл.	148,0	2270	15,3 раза	6,9	28,6	4,1 раза
Импорт, млрд. долл.	132,1	1596	12,1 раза	7,5	29,7	4 раза
Внешнеторговое сальдо, млрд. долл.	15,9	674	45 раз	-0,6	-1,1	1,8 раз
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	72,2	74,7	103,5	68,5	72	105,1
Прямые иностранные инвестиции, млрд. долл.	48,41	128,5	2,7 раза	3,4	7,2	2,1 раза
Средняя заработная плата, долл.	30	325	10,8 раза	81	335	4,1 раза

Источник: составлено автором на основе данных ООН, МВФ, Всемирного Банка

Таблица 5 – Предложения по созданию экономики знаний в Республике Беларусь с учётом Китайского опыта

Цель	Механизмы
Создание спроса на инновации	Установление лимитов прибыли на инновационные цели и её налоговое льготирование.
Интернационализация образования	Программы учебы за рубежом, программы возврата ученых в страну.
Международный уровень исследований	Стимулирование труда учёных по международным критериям (SCOPUS, патенты «триады»).
Нацеленность научных исследований на конкурентные технологии	Разработка госпрограмм, преимущественное финансирование науки по сравнению с реальным сектором экономики.
Партнерство государства и бизнеса в развитии инноваций	Создание технопарков, государственных программ развития промышленности и НИОКР, применение форм государственно-частного партнерства в социальном строительстве.

Источник: разработка автора

Специфика применения метода долгосрочного планирования экономического развития Китая показывает на необходимость и возможность его применения в Беларуси (рисунок 5).



Рисунок 5 – Модель государственных долгосрочных программ, определяющих экономическую политику Китая

Источник: разработка автора

Прогнозы социально-экономического развития Республики Беларусь и КНР разрабатываются на основе комплексного анализа количественных и качественных показателей, характеризующих макроэкономическую ситуацию, экономическое и социальное положение, уровень научно-технического развития, внешнеэкономической деятельности, динамику производства и потребления, качество жизни, экологическую обстановку. Используемый комплекс оценок при осуществлении планирования и прогнозирования экономики достаточно полон и отражает все ключевые сферы, имеющие особое значение для жизнедеятельности государства. Сам процесс разработки планов и прогнозов также достаточно оптимален. Долгосрочное планирование действий органов власти позволило экономике Китая развиваться по заданной траектории. При этом значительное внимание в КНР уделяли динамике доли частного сектора. Опыт Китая по развитию частного сектора экономики может быть использован в Беларуси (рисунок 6).

За 2000-2014 гг. с китайских госпредприятий были окончательно сняты социальные обязательства и переданы местным органам власти. Активно реализовывались процессы укрупнения госпредприятий путем слияний и поглощений, а также через создание совместных с иностранными компаниями предприятий. Среди госпредприятий были выделены стратегические ТНК с участием китайских государственных компаний, как в Китае, так и за рубежом. Тенденция взаимного проникновения частного бизнеса, иностранного капитала в госпредприятия с постепенным улучшением системы рынка капиталов также может быть использована в Беларуси (таблица 6).



Рисунок 6 – Показатели динамики доли частного сектора и роста ВВП Китая и Беларуси за 1995-2014 гг., %

Источник: составлено автором на основе данных МВФ

Таблица 6 – Китайский опыт реформирования государственного сектора для Беларуси

Цель	Механизмы
1. Создание системы крупных госкомпаний конкурентных на мировых рынках	Акционирование; слияния и поглощения.
2. Внедрение эффективной системы корпоративного управления	Разделение функций государства как собственника и как регулятора: – передача государственного пакета акций в управление созданному госкомитету по контролю госкомпаний, а также продажа акций (смешение собственности); – создание в госкомпаниях и госимуществе полноценных наблюдательных советов с правами и обязанностями; – контрактная система «сингапурского типа» с топ-менеджерами.
3. Интернационализация госкомпаний – «идти во вне»	Создание современных товаропроводящих систем за рубежом (единых для крупных госкомпаний). Приобретение зарубежных фирм с целью доступа к технологиям. Создание стратегических ТНК.
4. Льготное кредитование госкомпаний	Создание системы из трех «политических банков» (по примеру КНР, где функционируют Банк развития Китая, Банк сельскохозяйственного развития Китая, Эксимбанк Китая)

Источник: разработка автора



## ВЫВОДЫ

1. Выявление следующих особенностей и механизмов в государственном регулировании экономики КНР:

- использование системы среднесрочных и долгосрочных целей, приоритетов, планов и программ экономического развития;
- значительный государственный сектор на первом этапе модернизации экономики с разделением функций государства как собственника и регулятора при построении эффективного корпоративного управления госпредприятиями;
- монетарная политика, направленная на создание для госпредприятий достаточного количества дешевых финансовых ресурсов, что позволяет иметь высокую норму сбережений и инвестиций, направляемых в приоритетные сектора экономики;
- значительное внимание к повышению качества человеческого капитала и инновациям;
- сильное влияние государства на ВЭД при использовании многочисленных механизмов стимулирования экспорта.

2. Выявленные особенности экономик Китая и Беларуси позволили определить выбор сфер реформирования. Для эффективной реализации реформ выбран поэтапный процесс путем разработки долгосрочных государственных программ, основанных на методах перспективного планирования и прогнозирования. Особое внимание следует уделить расширению внутреннего спроса на рынках сбыта произведенных продуктов в Республике Беларусь. В Китае данная проблема не имеет столь острого характера. Под реализацию данного направления в Китае уже разработана нормативная правовая база, благодаря чему создаются оптимальные условия для создания наукоемких высокотехнологических производств.

Правительству Республики Беларусь необходимо разработать программу для улучшения условий работы иностранных инвесторов на всей территории страны. Для этого предлагается совершенствовать работу государственных органов, работающих в сфере ПИИ, деятельность которых должна быть направлена на развитие внешнеторговых отношений с зарубежными партнерами, решение вопросов инвестирования, а также сопровождение внешнеторговых операций под государственные гарантии.

3. Особым стимулом развития экономики Республики Беларусь должно стать снижение государственного вмешательства в создание и деятельность предприятий. Для этого необходимо провести следующие преобразования в сфере государственного управления: 1) преобразовать функции правительства, углубляя структурную правительственную реформу, что позволит нормализовать его деятельность; 2) на основе реализации постепенного разделения функций и задач между местными и центральными властями необходимо установить их новые компетенции и имущественные права с едиными обязанностями; 3) создать новую систему косвенного экономического регулирования и контроля, приемлемую для рыночной экономики.

4. Ряд экономических механизмов и инструментов регулирования экономики Китая вряд ли могут быть применены в Беларуси. Основная причина – существенные отличия не только в принципах реализации реформ, но и различия в работе государственных институтов. Проведенные преобразования, объясняющие успех китайской экономической модели, являются уникальными для Китая и не могут быть заимствованы в их точном представлении. Все уроки, которые Республика Беларусь может извлечь из китайского опыта, касаются решения конкретных проблем в реформировании отдельных секторов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ван Чао Современная экономика Китая / Ван Чао, С. С. Полоник. – Минск: «Право и экономика». – 2016. – 169 с.
2. Ковалев, М. М. Китай строит экономику знаний: моногр. / М. М. Ковалев, Ван Син. – Минск: Изд. центр БГУ, 2015. – 152 с. ISBN 978-985-553-268-3
3. Ковалев, М. М. Китай в XXI веке: обгоняющая модернизация: монография / М. М. Ковалев, Лю Цзэпин. — Минск: Изд. Центр БГУ, 2011. — 172 с. ISBN 978-985-476-905-9
4. Дин Жуджунь Феномен экономического развития Китая / Дин Жуджунь, Ковалев М. М., Новик В. В. – Минск: БГУ, 2008. – 446 с. ISBN 978-985-476-625-6

REFERENCES

1. Van Chao Sovremennaja jekonomika Kitaja / Van Chao, S. S. Polonik. – Minsk: «Pravo i jekonomika». – 2016. – 169 s.
2. Kovalev, M. M. Kitaj stroit jekonomiku znaniy : monogr. / M. M. Kovalev, Van Sin. – Minsk: Izd. centr BGU, 2015. – 152 s. ISBN 978-985-553-268-3
3. Kovalev, M. M. Kitaj v XXI veke: obgonjajushhaja modernizacija : monogra-fija / M. M. Kovalev, Lju Czjepin. — Minsk : Izd. Centr BGU, 2011. — 172 s. ISBN 978-985-476-905-9
4. Din Zhudzhun' Fenomen jekonomicheskogo razvitija Kitaja / Din Zhudzhun', Kovalev M. M., Novik V. V. – Minsk: BGU, 2008. – 446 s. ISBN 978-985-476-625-6

*Статья поступила в редакцию 15 сентября 2017 года.*

УДК 330.33:338.45+334.7

ББК 65.050

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ  
ПО ПРОИЗВОДСТВУ ТОВАРОВ ИНТЕНСИВНОГО ОБНОВЛЕНИЯ

Т. В. СЕРГИЕВИЧ

[serhiyevich@gmail.com](mailto:serhiyevich@gmail.com)

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

Минск, Республика Беларусь

*Статья посвящена теоретическим и методическим основам коллаборации в производстве товаров интенсивного обновления как фактора повышения экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия. Раскрыты существенные характеристики семи типов коллаборации. Предлагается методическое обеспечение повышения экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия по производству товаров интенсивного обновления, состоящее из методик расчета экономического эффекта различных типов коллабораций. Выявлены факторы их реализации и возникающие при этом риски в контексте управления воспроизводственным циклом предприятия на основе изменения конкурентных преимуществ за счет опережающего роста трудового потенциала.*

Ключевые слова: национальная экономика, конкурентные преимущества, трудовой потенциал, коллаборация, индустрия моды, товары интенсивного обновления, воспроизводственный цикл.

METHODICAL SUPPORT FOR INCREASING THE ECONOMIC EFFICIENCY  
OF THE REPRODUCTIVE CYCLE OF THE ENTERPRISE FOR THE PRODUCTION  
OF GOODS OF INTENSIVE RENEWAL

T. V. SERHIYEVICH

Post-graduate student of the Department «Economics and Law»

Belarusian National Technical University

Minsk, Republic of Belarus

*The article is devoted to the theoretical and methodical foundations of the collaboration in the production of goods of intensive renewal as a factor in increasing the economic efficiency of the enterprise's reproductive cycle. Essential characteristics of seven types of collaboration are revealed. Methodical support of increasing the economic efficiency of the reproductive cycle of an enterprise for the production of goods of intensive renewal is proposed, consisting of methods for calculating the economic effect of various types of collaborations. The factors of their realization and the arising risks are identified in the context of management of the company's reproductive cycle on the basis of a change in competitive advantages due to the advanced growth of labor potential.*

Keywords: collaboration, competitive advantages, labor potential, fashion industry, goods of intensive renewal, national economy, reproduction cycle.

## ВВЕДЕНИЕ

В производстве товаров интенсивного обновления важнейшими экономическими ресурсами являются человеческий капитал и социальный капитал. В виду особой специфики этого вида экономической деятельности, заключающейся в большой доле в создании добавленной стоимости творческого труда и развитой технологии продвижения товаров, конкурентоспособность предприятий во многом зависит от уровня социального потенциала, капитализация которого обеспечивается за счет реализации различных проектов по сотрудничеству между экономическими субъектами, а также от наращивания трудового потенциала опережающими темпами. По справедливому замечанию С. Ю. Солодовникова, «функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микроэкономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности» [1, с. 4]. Эта оптимизация в производстве товаров интенсивного обновления может достигаться за счет реализации проектов по сотрудничеству, основанных на разделении (и кооперации) труда, при котором происходит взаимобмен знаниями, опытом и рост трудового потенциала на этой основе.

Сегодня производство товаров интенсивного обновления в Республике Беларусь развито фрагментарно. Как показывает практика (например, реализация проекта по модернизации ОАО «Камволь»), даже наличие мощной государственной поддержки, нового технологического оборудования и серьезного опыта хозяйствования в современных условиях не гарантируют хозяйствующим субъектам достижения поставленных целей развития. Финансовая поддержка и технико-технологические инновации сами по себе не могут обеспечить расширенное воспроизводство капитала предприятия. Наличие организационно-управленческих инноваций, направленных на обеспечение расширенного воспроизводства человеческого капитала, – есть предпосылка перехода к интенсивному пути развития предприятий данного вида деятельности. «Основной переменной, определяющей производственные возможности общества, выступает уровень человеческого и социального капитала, а институты улучшаются по мере роста благосостояния, – справедливо отмечает С. Ю. Солодовников. – <...> Поэтому в целях выработки стратегий, обеспечивающих экономический рост и устойчивое развитие, необходимо прежде всего осуществлять поиск факторов, способствующих накоплению человеческого и социального потенциалов и их последующей капитализации» [2, с. 95-96]. Недостаточный учет этих факторов на микроуровне может привести к потере конкурентных преимуществ, низкой реализации производственного потенциала, снижению трудового потенциала. Одной из современных форм сотрудничества в производстве товаров интенсивного обновления является коллаборация, реализация рассмотренных в статье типов которой будет способствовать повышению экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Коллаборация в производстве товаров интенсивного обновления – это инновационная форма разделения (и кооперации) труда, заключающаяся в сотрудничестве двух и более экономических субъектов по созданию новой коллекции текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха с более высокой добавленной стоимостью за счет получения кумулятивного эффекта от новой комбинации факторов производства. Кумулятивный эффект достигается на основе распределения и экономически значимого присвоения знаний, компетенций, функций, репутации, бренда, вознаграждения

с целью взаимного получения экономических, статусных, социальных и иных выгод и повышения конкурентных преимуществ на этой основе. Коллаборация как инновационная форма сотрудничества в полной мере соответствует современным представлениям о социальном капитале в условиях глобализации: «...в рамках существующей обществоведческой традиции, воспринятой современной экономической теорией и восходящей к работам Дж. Коулмана, Р. Патнема, К. Маркса, П. Бурдьё, а также некоторых других мыслителей, под этим социальным явлением понимаются суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена, и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду» [3, с. 6]. Реализация коллаборации в производстве товаров интенсивного обновления способствует наращиванию социального и человеческого капиталов и получению социально-экономических выгод на этой основе.

Производители товаров интенсивного обновления могут использовать коллаборацию на любой стадии воспроизводственного цикла предприятия как инструмент повышения и более эффективного использования постоянно изменяющихся конкурентных преимуществ. Под воспроизводственным циклом предприятия нами понимается единый устойчивый процесс привлечения, формирования (комбинации) и использования факторов производства с целью обеспечения финансового, экономического и социального развития предприятия на основе сохранения и укрепления его конкурентных преимуществ. «На микроуровне, – справедливо отмечает О. В. Иншаков, – в коллаборации воплощается конвергенция интересов наиболее передовых субъектов глобальной экономической системы, ищущих новаторские решения модернизации или трансформации состава и структуры производимых товаров посредством создания следующих поколений (более совершенных генераций разного уровня и масштаба) или перехода к принципиально новым продуктам, предлагаемым следующим технологическим укладом на основе внедрения в производство формирующего его «пучка технологий» общего и специального применения» [4, с. 39]. В зависимости от наличия конкурентных преимуществ предприятия по производству товаров интенсивного обновления и соответствующей стадии его воспроизводственного цикла могут быть реализованы следующие типы коллабораций:

*Коллаборация 1-го типа* представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и высококвалифицированного художника-модельера (дизайнера), который создает коллекцию таких товаров под брендом предприятия с использованием производственного потенциала предприятия. Под производственным потенциалом предприятия нами понимается возможность достижения заранее заданного результата, которая зависит от конкретных технико-технологических, инновационных и воспроизводственных характеристик имеющихся факторов производства. Под брендом, вслед за В. И. Кудашовым, будем понимать «зарегистрированный товарный знак, получивший широкую известность и репутацию у покупателей благодаря высоким потребительским свойствам и характеристикам выпускаемой продукции, уровень которых удовлетворяет их ожидания и которые получили высокую оценку покупателей» [5, с. 74]. Решение о выборе привлекаемого художника-модельера (дизайнера) принимается руководством предприятия экспертным методом. Главным критерием выбора предполагаемого партнера является его высокая квалификация – уровень навыков и компетенций, требования к которому определяются предприятием исходя из специфики вида его деятельности. Коллаборация 1-го типа по своей экономической природе схожа с аутсорсингом, который представляет собой тип

сотрудничества, предусматривающий передачу некоторых производственных или административных функций сторонней организации. В отличие от аутсорсинга, при котором происходит полная передача функций с использованием трудовых ресурсов и оборудования организации-партнера, коллаборация 1-го типа основана на использовании производственного потенциала предприятия для создания коллекции товаров интенсивного обновления под руководством привлеченного партнера, обладающего соответствующими навыками и компетенциями. Наряду с предприятием привлеченный художник-модельер (дизайнер) влияет на изменение технологии производства, что позволяет первому рассчитывать на получение дополнительных эффектов от сотрудничества – технологического совершенствования производства товаров интенсивного обновления. Под технологией нами понимается «совокупность правил, навыков, умений, необходимых для осуществления суммы действий средств производства, в результате которых протекают требуемые изменения состояния, свойств, формы, строения предмета труда при изготовлении продукции» [6, с. 50]. Экономический эффект коллаборации 1-го типа в производстве товаров интенсивного обновления можно рассчитать, используя формулу оценки экономического эффекта аутсорсинга [7, с. 9] с учетом специфики коллаборации как особой формы сотрудничества в экономике:

$$Eff_1 = \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(1)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_{i(1)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(1)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(1)}}{(1+d_m)^i} - C_{0(1)} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(1)}}{(1+d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{T_{i(1)}}{(1+d_m)^i}, \quad (1)$$

где  $Eff_1$  – экономический эффект от коллаборации 1-го типа;  
 $n$  – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;  
 $d_m$  – ставка дисконтирования за месяц, которая рассчитывается по следующей формуле:

$$d_m = \sqrt[12]{1+d} - 1, \quad (2)$$

где  $d$  – ставка дисконтирования за год.  
 $E_{i(1)}$  – экономия от реализации коллаборации в  $i$ -м периоде, которая отражает разницу в затратах на поиск, наем и оплату труда штатного художника-модельера (дизайнера) соответствующей квалификации и вознаграждением партнеру и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(1)} = Exp_{own\ i(1)} - Exp_{fee\ i(1)}, \quad (3)$$

где  $Exp_{own\ i(1)}$  – затраты предприятия на поиск, наем и оплату труда штатного художника-модельера (дизайнера) в  $i$ -м периоде;

$Exp_{fee\ i(1)}$  – вознаграждение партнеру в  $i$ -м периоде;

$R_{i(1)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет повышения потребительских характеристик продукции (например, рост цены или прирост объема продаж за счет появления новых свойств товара, повышения качества, соответствия моде);

$M_{i(1)}$  – экономия или издержки, полученные в  $i$ -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$A_{i(1)}$  – прочие доходы в  $i$ -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования или оборудования, характеризующегося моральным износом 2-го типа, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$C_{0(1)}$  – затраты на поиск партнера (например, маркетинговые исследования, подготовка документации, ведение переговоров). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$C_{i(1)}$  – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером в  $i$ -м периоде (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$T_{i(1)}$  – затраты на технико-технологическое обеспечение выпуска коллекции товаров интенсивного обновления в рамках коллаборации в  $i$ -м периоде (например, реинжиниринг бизнес-процессов предприятия, закупка нового оборудования).

Реализация коллаборации 1-го типа в дальнейшем позволит предприятию перейти к следующей стадии воспроизводственного цикла за счет получения долгосрочных конкурентных преимуществ – навыков и компетенций персонала. Для того, чтобы усилить эти преимущества, и для дальнейшего обеспечения роста экономической эффективности в период реализации коллаборации 1-го типа предприятие может менять структуру собственных трудовых ресурсов в зависимости от планов (стратегии) своего развития. В случае если стратегия развития предприятия предполагает создание или возможность развития собственного бренда, целесообразным будет формирование собственной группы художников-модельеров (дизайнеров), что позволит перейти к другим, более сложным, формам коллаборации. Кроме того, подготовка собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) позволит защитить предприятие от рисков оппортунистического поведения привлеченного партнера или наступления непредвиденных обстоятельств, влекущих расторжение договора с ним, а также от риска потери части собственного персонала.

Рассчитаем экономический эффект от коллаборации 1-го типа с учетом подготовки собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) по следующей формуле:

$$Eff_{1*} = Eff_1 - K_{0(1)} - \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(1)}}{(1+d_m)^i}, \quad (4)$$

где  $Eff_{1*}$  – экономический эффект от коллаборации 1-го типа с учетом затрат на подготовку собственной группы художников-модельеров (дизайнеров);

$Eff_1$  – экономический эффект от коллаборации 1-го типа;

$K_{0(1)}$  – затраты на формирование собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) (например, затраты на поиск и наем персонала, затраты на изменение организационной структуры предприятия). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$n$  – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.

$d_m$  – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (2);

$K_{i(1)}$  – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в  $i$ -м периоде (например, затраты на повышение квалификации персонала, затраты на обеспечение условий труда, выплата заработной платы излишнему на данной стадии воспроизводственного цикла персоналу).

*Коллаборация 2-го типа* представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и высококвалифицированного известного художника-модельера (дизайнера), который создает коллекцию таких това-

ров под двойным брендом с использованием производственного потенциала предприятия. Двойной бренд предполагает использование бренда предприятия и имени (бренда) партнера одновременно. Особенность коллаборации 2-го типа заключается в том, что привлеченный художник-модельер (дизайнер) обладает высокой квалификацией, опытом работы по разработке коллекций товаров интенсивного обновления и по руководству сформированной группой художников-модельеров (дизайнеров) предприятия, а также обладает собственным брендом в производстве товаров интенсивного обновления, т. е. является известным в этой сфере деятельности. Это позволяет предприятию рассчитывать на получение маркетинговой выгоды за счет появления «особого информационного повода, увеличивающего интерес потенциальных потребителей и других заинтересованных сторон к такому нестандартному виду сотрудничества» [8, с. 11]. Дополнительным положительным эффектом от коллаборации 2-го типа является создание особой творческой среды на предприятии, что способствует повышению креативной и инновационной активности персонала. Решение о реализации коллаборации 2-го типа принимается руководством предприятия экспертным методом после проведения маркетинговых исследований собственного бренда с целью оценки его узнаваемости и привлекательности для предполагаемых партнеров. Оценка имени (бренда) предполагаемого партнера и соответствия его квалификации также входит в процесс принятия решения о выборе привлекаемого художника-модельера (дизайнера). Для расчета экономического эффекта от коллаборации 2-го типа используется следующая формула:

$$\begin{aligned}
 Eff_2 = & \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{P_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{I_{i(1)}}{(1+d_m)^i} + \\
 & + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(2)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{Z_{i(2)}}{(1+d_m)^i} - C_{0(2)} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(2)}}{(1+d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{T_{i(2)}}{(1+d_m)^i} - B_{0(2)} - \\
 & - \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(2)}}{(1+d_m)^i}, \quad (5)
 \end{aligned}$$

где  $Eff_2$  – экономический эффект от коллаборации 2-го типа;

$n$  – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

$d_m$  – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (2);

$E_{i(2)}$  – экономия от реализации коллаборации в  $i$ -м периоде, которая отражает разницу в затратах на поиск, наем и оплату труда штатного художника-модельера (дизайнера) соответствующей квалификации и репутации и вознаграждением партнеру и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(2)} = Exp_{own i(2)} - Exp_{fee i(2)}, \quad (6)$$

где  $Exp_{own i(2)}$  – затраты предприятия на поиск, наем и оплату труда штатного художника-модельера (дизайнера) в  $i$ -м периоде;

$Exp_{fee i(2)}$  – вознаграждение партнеру в  $i$ -м периоде;

$R_{i(2)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет повышения потребительских характеристик продукции (например, рост цены или прирост объема продаж за счет появления новых свойств товара, повышения качества, соответствия моде);

$M_{i(2)}$  – экономия или издержки, полученные в  $i$ -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;



$P_{i(2)}$  – синергетический маркетинговый эффект, полученный в  $i$ -м периоде (например, рост цены, прирост объема продаж за счет реакции СМИ и социальных сетей, экономия на рекламе);

$I_{i(2)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет репутации партнера (например, прирост цены или объема продаж за счет узнаваемости его бренда);

$A_{i(2)}$  – прочие доходы предприятия в  $i$ -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$S_{i(2)}$  – дополнительная выгода, полученная в  $i$ -м периоде за счет роста социального капитала (например, выгода от заключения контрактов за счет появления благодаря партнеру новых хозяйственных связей);

$C_{0(2)}$  – затраты на поиск партнера (маркетинговые исследования, подготовка документации, ведение переговоров). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$C_{i(2)}$  – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером в  $i$ -м периоде (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$T_{i(2)}$  – затраты на технико-технологическое обеспечение выпуска коллекции товаров интенсивного обновления в рамках коллаборации в  $i$ -м периоде (например, реинжиниринг бизнес-процессов предприятия, закупка нового оборудования). В зависимости от момента перехода к коллаборации 2-го типа и с учетом технико-технологических изменений, произведенных в первом периоде, могут быть рассмотрены частные случаи этих затрат:

а) полная амортизация нового оборудования в предыдущих периодах:

$$T_{i(2)} = 0; \quad (7)$$

б) частичная амортизация нового оборудования в предыдущих периодах:

$$T_{i(2)} = \sum_{i=1}^n T^*_{(1)} - D_{(1)}, \quad (8)$$

где  $T^*_{(1)}$  – стоимость нового оборудования, приобретенного при коллаборации 1-го типа;

$D_{(1)}$  – амортизация, начисленная на новое оборудование в  $i$ -том периоде, приобретенное при коллаборации 1-го типа;

в) наступление морального износа 2-го типа и принятие решения о замене оборудования. Доход от продажи или сдачи в аренду ненужного оборудования учитывается в  $A_{i(2)}$ ;

$B_{0(2)}$  – затраты на проведение маркетинговых исследований бренда предприятия. Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$K_{i(2)}$  – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в  $i$ -м периоде (например, затраты на повышение квалификации персонала, затраты на обеспечение условий труда).

*Коллаборация 3-го типа* представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и известной персоны (организации), направленную на создание коллекции таких товаров под двойным брендом с использованием производственных мощностей и трудовых ресурсов предприятия,

в том числе его творческого потенциала, сформированного благодаря реализации коллабораций 1-го и 2-го типов. Решение о выборе предпочтительной персоны (организации) для реализации коллаборации 3-го типа принимается руководством предприятия с использованием экспертного метода на основании оценки соответствия репутации предполагаемого партнера ожидаемому эффекту от сотрудничества. Особенность коллаборации 3-го типа заключается в том, что коллекция товаров интенсивного обновления создается собственными силами предприятия (подготовленной в предыдущих периодах группой художников-модельеров (дизайнеров)), обладающих достаточным творческим потенциалом и компетенциями для ее создания – приобретенными конкурентными преимуществами предприятия.

Ввиду специфики труда в производстве товаров интенсивного обновления, который носит преимущественно творческий характер, предварительная подготовка художников-модельеров (дизайнеров) и постепенное наделение их полномочиями целесообразно по следующим причинам. Во-первых, это позволяет учесть временной лаг между технико-технологическим обновлением производства и подготовкой специалистов для работы в новых условиях. Во-вторых, это способствует вовлечению их в корпоративную культуру предприятия, включающую фирменный стиль в производстве товаров интенсивного обновления. «Быстрое развитие технологий требует соответствующих изменений специализации профессиональных навыков, – справедливо отмечает С. Ю. Солодовников, – т. е. возникает проблема подготовки и переподготовки кадров. Рост уровня специализации навыков в условиях быстрых изменений квалификационных требований приводит к снижению взаимозаменяемости труда. Соответственно возрастают издержки замены интеллектуального труда, которые более высоки по сравнению с издержками замены физического труда» [9, с. 5]. Современный этап общественного развития характеризуется сложностью взаимозаменяемости интеллектуального и творческого труда в условиях интенсификации изменения профессиональных навыков, что необходимо учитывать при построении стратегии развития предприятия. В отличие от коллаборации 2-го типа. В данном случае не требуется привлечение высококвалифицированного партнера для руководства проектом, т. к. сформированная группа художников-модельеров (дизайнеров) в течение реализации коллабораций на предыдущих этапах приобрела необходимые навыки и компетенции. Известная персона или организация, обладающая известным брендом, привлекается с целью информационного и маркетингового сопровождения проекта по созданию и продвижению коллекции товаров интенсивного обновления под двойным брендом. Рассчитаем экономический эффект коллаборации 3-го типа по следующей формуле:

$$Eff_3 = \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(3)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(3)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{P_{i(3)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{I_{i(3)}}{(1+d_m)^i} - C_{0(3)} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(3)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(3)}}{(1+d_m)^i}, \quad (9)$$

где  $Eff_3$  – экономический эффект от коллаборации 3-го типа;

$n$  – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

$d_m$  – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (2);

$E_{i(3)}$  – экономия от реализации коллаборации в  $i$ -м периоде, которая отражает разницу в затратах на рекламу и соответствующее информационное обеспечение выхода коллекции, которые понесло бы предприятие без использования репутации партнера и вознаграждением партнеру, и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(3)} = Exp_{owni(3)} - Exp_{fesi(3)}, \quad (10)$$

где  $Exp_{owni(3)}$  – собственные затраты на рекламу и соответствующее информационное обеспечение выпуска коллекции товаров интенсивного обновления, которые понесло бы предприятие без использования репутации партнера в  $i$ -м периоде;

$Exp_{fesi(3)}$  – вознаграждение партнеру в  $i$ -м периоде;

$M_{i(3)}$  – экономия или издержки, полученные в  $i$ -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$P_{i(3)}$  – синергетический маркетинговый эффект, полученный в  $i$ -м периоде (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет реакции СМИ и социальных сетей, экономия на рекламе);

$I_{i(3)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет репутации партнера (например, рост цены, прирост объема продаж за счет повышения узнаваемости бренда);

$C_{0(3)}$  – затраты на поиск партнера (маркетинговые исследования, подготовка документов). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$C_{i(3)}$  – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером в  $i$ -м периоде (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(3)}$  – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в  $i$ -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций).

*Коллаборация 4-го типа* представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и известного художника-модельера (дизайнера), направленную на создание коллекции таких товаров под двойным брендом с использованием производственных мощностей и трудовых ресурсов предприятия, в том числе его творческого потенциала. В отличие от коллаборации 2-го типа, при которой привлеченный партнер работает над созданием коллекции товаров интенсивного обновления, при коллаборации 4-го типа используется только его имя (имидж) при ее выпуске. Дополнительным положительным эффектом от сотрудничества является рост числа потребителей за счет привлечения целевой аудитории партнера. Рассчитаем экономический эффект коллаборации 4-го типа по следующей формуле:

$$Eff_4 = \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{I_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{Z_{i(4)}}{(1+d_m)^i} - C_{0(4)} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(4)}}{(1+d_m)^i}, \quad (11)$$

где  $Eff_4$  – экономический эффект от коллаборации 4-го типа;

$n$  – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

$d_m$  – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (2);

$E_{i(4)}$  – экономия от реализации коллаборации в  $i$ -м периоде, которая отражает разницу в затратах на рекламу и соответствующее информационное обеспечение выхода коллекции, которые понесло бы предприятие без использования репутации партнера и вознаграждением партнеру и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(4)} = Exp_{owni(4)} - Exp_{fesi(4)}, \quad (12)$$

где  $Exp_{own i(4)}$  – собственные затраты на рекламу и соответствующее информационное обеспечение выхода коллекции, которые понесло бы предприятие без использования репутации партнера в  $i$ -м периоде;

$Exp_{fee i(4)}$  – вознаграждение партнеру в  $i$ -м периоде;

$M_{i(4)}$  – экономия или издержки, полученные в  $i$ -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$I_{i(4)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет репутации партнера (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет повышения узнаваемости бренда);

$Z_{i(4)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет изменения структуры потребителей (например, прирост объема продаж за счет расширения возрастных рамок целевой аудитории, роста лояльности к бренду предприятия со стороны потребителей продукции, выпускаемой партнером);

$C_o(4)$  – затраты на поиск партнера (маркетинговые исследования, подготовка документов). Эти затраты не требуют дисконтирования, т. к. являются единовременными;

$C_{i(4)}$  – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(4)}$  – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в  $i$ -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций).

*Коллаборация 5-го типа* представляет собой долговременную совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и подготовленной собственной группы художников-модельеров (дизайнеров), направленную на создание и обновление коллекций таких товаров под брендом предприятия и создание нового бренда с использованием производственного потенциала предприятия. Стадия воспроизводственного цикла, на которой целесообразно реализовывать коллаборацию 5-го типа, характеризуется наличием приобретенных конкурентных преимуществ – достаточным трудовым потенциалом и развитой технологией для создания собственного бренда или активного продвижения существующего. Коллаборация 5-го типа может утрачивать специфичные признаки в случае, если сотрудничество между предприятием и группой художников-модельеров (дизайнеров) представляет собой чисто трудовые отношения. Рассчитаем экономический эффект коллаборации 5-го типа по следующей формуле:

$$Eff_5 = \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(5)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_{i(5)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(5)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(5)}}{(1+d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(5)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(4)}}{(1+d_m)^i}, \quad (13)$$

где  $Eff_5$  – экономический эффект от коллаборации 5-го типа;

$n$  – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

$d_m$  – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (2);

$E_{i(5)}$  – экономия от реализации коллаборации в  $i$ -м периоде, которая отражает разницу между стоимостью труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке и затратами на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(5)} = Exp_{own i(5)} - Exp_{fee i(5)}, \quad (14)$$

где  $Exp_{own i}(\varepsilon)$  – стоимость труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке за  $i$ -й период;

$Exp_{fess i}(\varepsilon)$  – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в  $i$ -м периоде;

$R_{i(\varepsilon)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет повышения потребительских характеристик продукции (например, рост цены или прирост объема продаж за счет появления новых свойств товара, повышения качества, соответствия моде);

$M_{i(\varepsilon)}$  – экономия или издержки, полученные в  $i$ -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$A_{i(\varepsilon)}$  – прочие доходы предприятия в  $i$ -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$C_{i(\varepsilon)}$  – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с группой художников-модельеров (дизайнеров) (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(\varepsilon)}$  – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в  $i$ -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций).

*Коллаборация 6-го типа* представляет собой совместную деятельность предприятий по производству товаров интенсивного обновления концептуально разных сегментов (по критерию цены и (или) аудитории), направленную на создание коллекции таких товаров под двойным брендом. На данном этапе воспроизводственного цикла предприятие обладает приобретенными на предыдущих этапах конкурентными преимуществами – возросшим трудовым потенциалом, усовершенствованной технологией производства товаров интенсивного обновления, а также собственным брендом. Рассчитаем экономический эффект коллаборации 6-го типа по следующей формуле:

$$Eff_6 = \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{R_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{M_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(6)}}{(1+d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(4)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{I_{i(6)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{F_{i(6)}}{(1+d_m)^i}, \quad (15)$$

где  $Eff_6$  – экономический эффект от коллаборации 6-го типа;

$n$  – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

$d_m$  – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (2);

$E_{i(6)}$  – экономия от реализации коллаборации в  $i$ -м периоде, которая отражает разницу между стоимостью труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке и затратами на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(6)} = Exp_{own i}(\varepsilon) - Exp_{fess i}(\varepsilon), \quad (16)$$

где  $Exp_{own i}(\varepsilon)$  – стоимость труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке за  $i$ -й период;

$Exp_{fess i}(\varepsilon)$  – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в  $i$ -м периоде;

$R_{i(\varepsilon)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет повышения потребительских характеристик продукции (например, рост цены или прирост объема продаж за счет появления новых свойств товара, повышения качества, соответствия моде);

$M_{i(\epsilon)}$  – экономия или издержки, полученные в  $i$ -м периоде за счет положительного или отрицательного эффекта масштаба;

$A_{i(\epsilon)}$  – прочие доходы предприятия в  $i$ -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$C_{i(\epsilon)}$  – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с группой художников-модельеров (дизайнеров) (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(\epsilon)}$  – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в  $i$ -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций);

$I_{i(\epsilon)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет репутации партнера (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет повышения узнаваемости бренда);

$F_{i(\epsilon)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет совершенствования технологии продвижения товаров (например, беспрепятственный доступ товаров предприятия в фирменную сеть партнера).

*Коллаборация 7-го типа* представляет собой совместную деятельность предприятия по производству товаров интенсивного обновления и производителя иных товаров и услуг с целью получения кумулятивного эффекта на основе единого пространственно-временного использования обоих брендов. Кумулятивный эффект от сотрудничества при этом достигается за счет кросс-продаж – продаж дополнительных товаров и услуг существующим клиентам за счет расширения ассортимента или продажи сопутствующих и других товаров. Коллаборация 7-го типа может быть, как разовая (например, модный показ или рекламная кампания нескольких брендов), так и продолжающаяся (создание одного субъекта торговой сети для нескольких брендов). Рассчитаем экономический эффект коллаборации 7-го типа по следующей формуле:

$$Eff_7 = \sum_{i=1}^n \frac{E_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{A_{i(7)}}{(1+d_m)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{C_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{K_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{I_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{P_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{S_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{Z_{i(7)}}{(1+d_m)^i} + \sum_{i=1}^n \frac{F_{i(7)}}{(1+d_m)^i}, \quad (17)$$

где  $Eff_7$  – экономический эффект от коллаборации 7-го типа;

$n$  – предполагаемая продолжительность сотрудничества, мес.;

$d_m$  – ставка дисконтирования за месяц, рассчитываемая по формуле (2);

$E_{i(7)}$  – экономия от реализации коллаборации в  $i$ -м периоде, которая отражает разницу между стоимостью труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке и затратами на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) и рассчитывается по следующей формуле:

$$E_{i(7)} = Exp_{own i(7)} - Exp_{fee i(7)}, \quad (18)$$

где  $Exp_{own i(7)}$  – стоимость труда группы художников-модельеров (дизайнеров) соответствующей квалификации на рынке за  $i$ -й период;

$Exp_{fee i(7)}$  – затраты на содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров) в  $i$ -м периоде;

$A_{i(7)}$  – прочие доходы предприятия в  $i$ -м периоде, получение которых стало возможным благодаря коллаборации (например, доход от продажи ненужного оборудования, доход от сдачи в аренду ненужного оборудования или помещений);

$C_{i(7)}$  – текущие затраты на обеспечение взаимодействия с группой художников-модельеров (дизайнеров) (например, административные издержки на обеспечение текущего взаимодействия, оплата вознаграждения);

$K_{i(7)}$  – экономический эффект от резервирования подготовки кадров, полученный в  $i$ -м периоде (например, экономия затрат на персонал при росте компетенций);

$I_{i(7)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет репутации партнера (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет повышения узнаваемости бренда);

$P_{i(7)}$  – синергетический маркетинговый эффект, полученный в  $i$ -м периоде (например, прирост цены, прирост объема продаж за счет реакции СМИ и социальных сетей, экономия на рекламе);

$S_{i(7)}$  – дополнительная выгода, полученная в  $i$ -м периоде за счет роста социального капитала (например, выгода от заключения контрактов за счет появления благодаря партнеру новых хозяйственных связей);

$Z_{i(7)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет изменения структуры потребителей (например, прирост объема продаж за счет расширения возрастных рамок целевой аудитории, роста лояльности к бренду предприятия со стороны потребителей продукции, выпускаемой партнером);

$F_{i(7)}$  – дополнительный доход, полученный в  $i$ -м периоде за счет совершенствования технологии продвижения товаров (например, беспрепятственный доступ товаров предприятия в фирменную сеть партнера).

Предложенные формулы расчета экономического эффекта коллабораций могут иметь частные случаи по каждой из них в зависимости от условий конкретного проекта. При этом число слагаемых может быть меньше, чем в общих формулах (1; 5; 9; 11; 13; 15; 17). Принятие решения о целесообразности реализации коллаборации на основе расчета ее экономического эффекта и выбор предпочтительного типа производится внутри предприятия. Некоторые проекты коллаборации могут рассматриваться как краткосрочное сотрудничество, другие – как долгосрочное. Коллаборация, как разовая, так и продолжающаяся, не предполагает полного изменения ассортимента выпускаемой продукции. Предприятие принимает решение о замене или о дополнении части ассортимента новой продукцией в зависимости от наличия производственных мощностей, трудовых ресурсов, оборотных средств, спроса на уже выпускаемые товары. При этом несколько типов коллаборации может реализовываться одновременно в случае, если принимается решение о выстраивании нескольких тактических линий оптимизации воспроизводства. Выбор предпочтительного типа коллаборации основывается на оценке конкурентных преимуществ предприятия по производству товаров интенсивного обновления с учетом возникающих при этом рисков и расчете ожидаемого экономического эффекта. Оценка своих конкурентных преимуществ производится с использованием экспертных оценок, например, с помощью метода «Дельфи». Оценка качества трудовых ресурсов, творческого потенциала, собственного бренда, хозяйственных связей, состояния сети сбыта позволит выбрать те типы коллаборации, которые доступны на конкретной стадии воспроизводственного цикла предприятия, а также выявить те факторы производства, которые необходимо усилить для перехода к другим, более выгодным для предприятия, типам коллаборации.

На принятие решения о выборе предпочтительной формы коллаборации влияют результаты расчета экономического эффекта от доступных для предприятия на определенной стадии воспроизводственного цикла типов коллаборации. Тот тип коллаборации, рассчитанный ожидаемый экономический эффект, при реализации которой будет максимальным, является наиболее предпочтительным для предприятия. Следует оговориться, что рассчитанный экономический эффект по одному из типов коллаборации может быть отрицательным. Вместе с тем реализация этого типа коллаборации может выступать в качестве этапа перехода к другим, более выгодным ее формам. В таком случае экономический эффект следует рассчитывать, как сумму экономических эффектов от реализации нескольких типов коллабораций, планируемых к реализации, один тип коллаборации может переходить в другой. При этом все типы коллаборации не являются обязательными для предприятия и последовательными для реализации. Также следует учитывать, что если осуществлять сотрудничество на постоянной основе, можно потерять некоторые положительные эффекты от коллаборации (например, синергетический маркетинговый эффект) в связи с привыканием потребителей и персонала к такой форме сотрудничества.

В предложенных формулах расчета экономического эффекта от реализации коллаборации может быть учтена динамика спроса на товары на основе использования коэффициента эластичности спроса на товары интенсивного обновления в зависимости от изменения конкурентных преимуществ предприятия, например, появления новых для предприятия общественно-функциональных инноваций – бренда. Появление или усиление бренда позволит предприятию рассчитывать на рост спроса при сохранении цены или на изменение ценового сегмента при прочих равных затратах. Эластичность спроса при изменении бренда рассчитывается по следующей формуле:

$$El_B(Q) = \frac{\Delta \ln Q}{\Delta \ln B}, \quad (19)$$

где  $El_B(Q)$  – эластичность спроса при изменении характеристик бренда;  
 $Q$  – спрос на конкретную группу товаров интенсивного обновления;  
 $B$  – характеристика бренда группы товаров интенсивного обновления.

Расчет эластичности спроса при изменении характеристик бренда позволит повысить достоверность оценки экономической эффективности перехода к новым типам коллаборации. Вместе с тем названная эластичность должна рассчитываться на основании анализа конкретных товарных рынков, что обуславливает целесообразность выполнение таких расчетов силами предприятия.

Завершающим этапом принятия решения о выборе предпочтительной формы коллаборации является определение ее экономической эффективности, которая рассчитывается как отношение общей величины экономического эффекта к затратам на реализацию коллаборации. Для удобства обозначим слагаемые, отражающие издержки, заглавными буквами и рассчитаем экономическую эффективность коллаборации по следующей формуле:

$$EcEff = \frac{Eff}{B+C+K+M+T}, \quad (20)$$

где  $EcEff$  – экономическая эффективность коллаборации;  
 $Eff$  – экономический эффект коллаборации;  
 $B$  – затраты на проведение маркетинговых исследований бренда предприятия;



$C$  – затраты на поиск партнера и текущие затраты на обеспечение взаимодействия с партнером;

$K$  – затраты на формирование и содержание собственной группы художников-модельеров (дизайнеров);

$M$  – издержки, полученные за счет отрицательного эффекта масштаба;

$T$  – затраты на технико-технологическое обеспечение выпуска коллекции в рамках коллаборации.

Рассчитанная по формуле (20) экономическая эффективность коллаборации отражает рентабельность вложений в реализацию коллаборации. Коллаборация экономически эффективна, если  $EcEff > 0$ . При этом ожидаемый средний уровень рентабельности коллаборации в производстве товаров интенсивного обновления по экспертным оценкам составляет 15-20% [10]. Таким образом, предложенное методическое обеспечение повышения экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия по производству товаров интенсивного обновления на основе реализации коллабораций позволяет произвести выбор предпочтительной формы коллаборации в зависимости от изменения конкурентных преимуществ на той или иной стадии воспроизводственного цикла предприятия.

Таким образом, предложенное методическое обеспечение повышения экономической эффективности воспроизводственного цикла предприятия по производству товаров интенсивного обновления включает методики расчета экономического эффекта семи типов коллаборации. Методика расчета экономического эффекта коллаборации 1-го типа состоит в оценке целесообразности сотрудничества с высококвалифицированным художником-модельером (дизайнером), что позволит увеличить производственный потенциал предприятия за счет рекомбинации имеющихся факторов производства. Методика расчета экономического эффекта коллаборации 2-го типа состоит в оценке целесообразности привлечения высококвалифицированного известного художника-модельера (дизайнера), что позволит помимо увеличения производственного потенциала предприятия за счет совершенствования технологии и роста компетенций персонала, его креативной и инновационной активности, получить дополнительные положительные эффекты за счет репутации партнера. Методика расчета экономического эффекта коллаборации 3-го типа состоит в оценке целесообразности сотрудничества с известной персоной (организацией), что позволит предприятию получить синергетический маркетинговый эффект от сотрудничества. Методика расчета экономического эффекта коллаборации 4-го типа состоит в оценке целесообразности сотрудничества с известным художником-модельером (дизайнером), реализация которого простимулирует рост числа потребителей продукции. Методика расчета экономического эффекта коллаборации 5-го типа состоит в оценке результативности сотрудничества с подготовленной собственной группой художников-модельеров (дизайнеров), учитывающей экономический эффект от резервирования подготовки кадров. Методика расчета экономического эффекта коллаборации 6-го типа состоит в оценке результативности сотрудничества нескольких предприятий по производству товаров интенсивного обновления, позволяющего предприятию получить положительные эффекты на основе совершенствования технологии продвижения товаров. Методика расчета экономического эффекта коллаборации 7-го типа состоит в оценке результативности сотрудничества предприятия по производству товаров интенсивного обновления и производителя иных товаров и услуг, позволяющего предприятию получить положительные эффекты за счет кросс-продаж.

## ВЫВОДЫ

Под коллаборацией в производстве товаров интенсивного обновления нами предлагается понимать инновационную форму разделения (и кооперации) труда, заключающуюся в сотрудничестве двух и более экономических субъектов по созданию новой коллекции текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха с более высокой добавленной стоимостью за счет получения кумулятивного эффекта от новой комбинации факторов производства. Кумулятивный эффект достигается на основе распределения и экономически значимого присвоения знаний, компетенций, функций, репутации, бренда, вознаграждения с целью взаимного получения экономических, статусных, социальных и иных выгод и повышения конкурентных преимуществ на этой основе.

В отличие от существующих методических подходов, где коллаборация используется только как единичный коммерческий проект по организации запуска производства конкурентного товара, который будет проходить весь жизненный цикл, предлагаемое методическое обеспечение позволяет использовать коллаборацию как инструмент повышения и более эффективного использования меняющихся конкурентных преимуществ предприятия в контексте его воспроизводственного цикла. Динамика конкурентных преимуществ предприятия по производству товаров интенсивного обновления на основе опережающего роста трудового потенциала определяет целесообразность смены форм коллабораций, что позволит выявить наиболее экономически эффективную ее форму на конкретной стадии развития предприятия. Предлагаемое методическое обеспечение учитывает риски, возникающие при реализации коллаборации.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Солодовников, С. Ю. Социальный капитал как экономический ресурс / С. Ю. Солодовников // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2015. – № 5. – С. 2–9.
2. Солодовников, С. Ю. Проблемы и перспективы развития социального потенциала в Республике Беларусь / С. Ю. Солодовников // Проблемы управления. – 2012. – № 2 (43). – С. 95–98.
3. Солодовников, С. Ю. Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей/ БНТУ; редкол.: С. Ю. Солодовников (председатель редкол.) [и др.]. – Минск: БНТУ, 2013. – № 1. – С. 5–6.
4. Иншаков, О. В. Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний / О. В. Иншаков // Экономика региона. – 2013. – № 3. – С. 38–45.
5. Кудашов, В. И. Брендинг как инструмент успешного бизнеса / В. И. Кудашов // Экономика и управление. – 2009. – № 3. – С. 72–81.
6. Кохно, Н. П. Экономика технологического развития / Н. П. Кохно. – Мн. : ООО «Мисанта», 1998. – 162 с.
7. Котляров, И. Д. Проблемы оценки экономического эффекта аутсорсинга / И. Д. Котляров // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2013. – № 6. – С. 9–13.
8. Анисимов, Ю. П. Организация межфирменного сотрудничества в инновационной деятельности / Ю. П. Анисимов, А. В. Полукеева // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология, Менеджмент. – 2017. – Т. 7. – № 1(22). – С. 8–16.

9. Солодовников, С. Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2015. – № 6. – С. 2–9.

10. Сергеев, А. Сергей Саркисов, «Эконика», о том, как сделать обувь уникальным продуктом [Электронный ресурс] // Retail.ru. Ритейлеру и поставщику. – Режим доступа: <https://www.retail.ru/cases/138970/2017-05-20><http://www.retail.ru/cases/138970/>. – Дата доступа: 20.09.2017.

#### REFERENCES

1. Solodovnikov, S. Ju. Social'nyj kapital kak jekonomicheskij resurs / S. Ju. Solodovnikov // Vestn. Poloc. gos. un-ta. Ser. D, Jekon. i jurid. nauki. – 2015. – № 5. – S. 2–9.

2. Solodovnikov, S. Ju. Problemy i perspektivy razvitija social'nogo potenciala v Respublike Belarus' / S. Ju. Solodovnikov // Problemy upravlenija. – 2012. – № 2 (43). – S. 95–98.

3. Solodovnikov, S. Ju. Perspektivy i mehanizmy razvitija i kapitalizacii social'nogo potenciala Respubliki Belarus' / S. Ju. Solodovnikov // Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej/ BNTU; redkol.: S. Ju. Solodovnikov (predsedatel' redkol.) [i dr.]. – Minsk: BNTU, 2013. – № 1. – S. 5–6.

4. Inshakov, O. V. Kollaboracija kak global'naja forma organizacii jekonomiki znaniij / O. V. Ishakov // Jekonomika regiona. – 2013. – № 3. – S. 38–45.

5. Kudashov, V. I. Brending kak instrument uspešnogo biznesa / V. I. Kudashov // Jekonomika i upravlenie. – 2009. – № 3. – S. 72–81.

6. Kohnno, N. P. Jekonomika tehnologičeskogo razvitija / N. P. Kohnno. – Mn. : ООО «Misanta», 1998. – 162 s.

7. Kotljarov, I. D. Problemy ocenki jekonomičeskogo jeffekta autsorsinga / I. D. Kotljarov // Problemy jekonomiki i upravlenija neftegazovym kompleksom. – 2013. – № 6. – S. 9–13.

8. Anisimov, Ju. P. Organizacija mezhfirmenного sotrudničestva v innovacionnoj dejatel'nosti / Ju. P. Anisimov, A. V. Polukeeva // Izvestija Jugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Jekonomika. Sociologija, Menedzhment. – 2017. – T. 7. – № 1(22). – S. 8–16.

9. Solodovnikov, S. Ju. Tendencii i perspektivy razvitija zanjatosti i sozdanija social'no-nauchnogo soobshhestva v uslovijah modernizacii tranzitivnoj jekonomiki: na primere Respubliki Belarus' // Vestn. Poloc. gos. un-ta. Ser. D, Jekon. i jurid. nauki. – 2015. – № 6. – S. 2–9.

10. Sergeev, A. Sergej Sarkisov, «Jekonika», o tom, kak sdelat' obuv' unikal'nym produktom [Jelektronnyj resurs] // Retail.ru. Ritejleru i postavshhiku. – Rezhim dostupa: <https://www.retail.ru/cases/138970/2017-05-20><http://www.retail.ru/cases/138970/>. – Data dostupa: 20.09.2017.

*Статья поступила в редакцию 17 ноября 2017 года*

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.13.012

ББК 65.29

### РАЗВИТИЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РЕСПУБЛИКИ ПОЛЬША

О. С. ГОЛУБОВА

[holubava@bntu.by](mailto:holubava@bntu.by)

кандидат экономических наук, доцент

Белорусский национальный технический университет

Минск, Республика Беларусь

*Поиск путей развития трансграничного сотрудничества организаций Беларуси и Польши имеет большое значение для обеих стран. Изучение заинтересованности в сотрудничестве, доверия и барьеров развития трансграничного сотрудничества проводилось на основании анкетирования субъектов хозяйствования. Анализ данных Национального статистического комитета Республики Беларусь позволяет оценить текущее состояние двухстороннего сотрудничества организаций Республики Беларусь и Республики Польша. Информация, полученная при обработке анкет респондентов Республики Беларусь, раскрывает степень развития сотрудничества, доверия организаций к партнерам, конкурентам, научно-исследовательским организациям, органам власти и польским организациям.*

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, доверие, развитие сотрудничества.

### DEVELOPMENT OF TRANSBOUNDARY COOPERATION BETWEEN ORGANIZATIONS OF THE REPUBLIC OF BELARUS AND THE REPUBLIC OF POLAND

O. S. GOLUBOVA

PhD in Economics, Associate Professor  
Belarusian National Technical University,  
Minsk, Republic of Belarus

*The search for ways to develop the transboundary cooperation between the organizations of Belarus and Poland is the great importance for both countries. The study the interest in cooperation, resolution and development barriers of cross-border cooperation was based on questioning of business entities. Analysis of the data from the National Statistical Committee of the Republic of Belarus makes it possible to assess the current state of bilateral cooperation between the organizations of the Republic of Belarus and the Republic of Poland. The information obtained by processing the questionnaires of the respondents of the Republic of Belarus reveals the degree of development of cooperation, trust issues between partner organizations and competitors, scientific research organizations, authorities and Polish organizations.*

Key words: cross-border cooperation, trust, development of cooperation.

## ВВЕДЕНИЕ

В работе рассмотрены результаты исследования развития трансграничного сотрудничества организаций Республики Беларусь и Республики Польша. Изучены показатели Национального статистического комитета Республики Беларусь, раскрывающие тенденции развития сотрудничества двух стран. Проанализированы итоги анкетирования 130 организаций Республики Беларусь по вопросам сотрудничества, доверия, барьеров в развитии сотрудничества с организациями отрасли, конкурентами, учреждениями деловой среды, научно-исследовательскими организациями, органами власти, а также с польскими организациями.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Беларусь географически, исторически и культурно является неотъемлемой частью Европы, находясь на пересечении значимых транспортных и торговых путей между различными регионами европейского континента.

Евросоюз является вторым по значимости рынком для белорусского экспорта. По данным Национального статистического комитета [1] за последнее десятилетие товарооборот между Беларусью и странами вне СНГ увеличился более чем в два раза (рисунок 1).

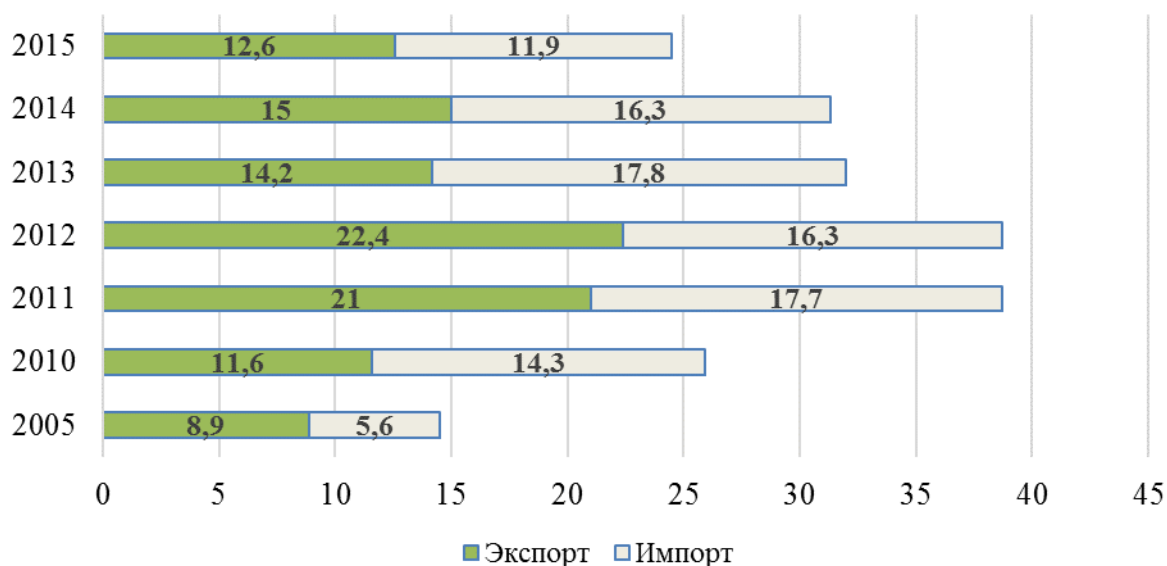


Рисунок 1 – Внешнеторговый оборот товарами Республики Беларусь с Польшей (миллиардов долларов США). Разработка автора по данным [1]

Основными торгово-экономическими партнерами Беларуси являются Российская Федерация, Украина, Китай, Германия, Польша, Нидерланды, Литва, Соединенное Королевство, Латвия (рисунок 2).

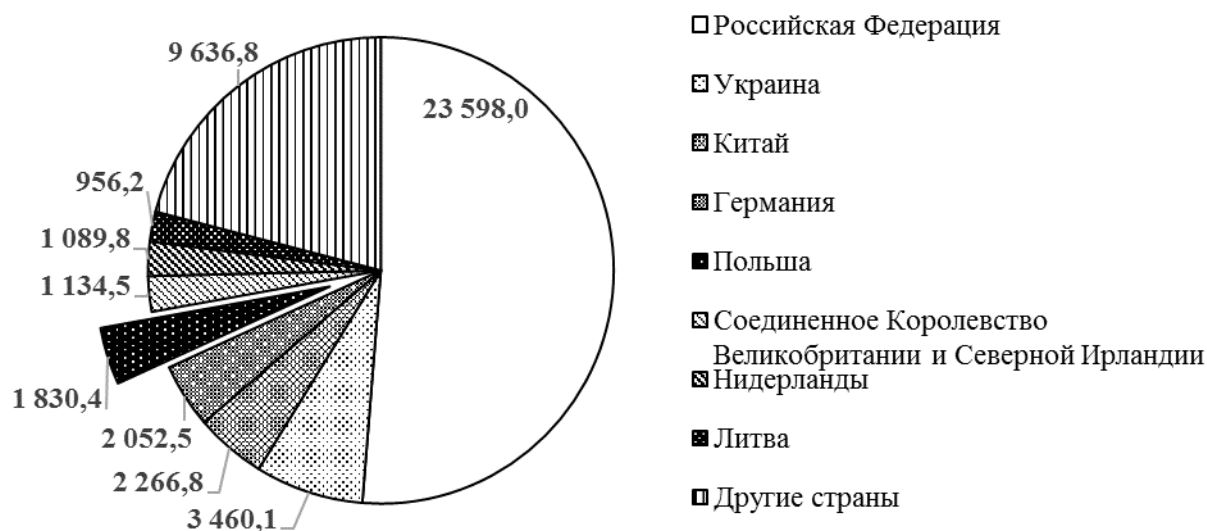


Рисунок 2 – Внешнеторговый оборот товарами Республики Беларусь в январе-ноябре 2016 г. (миллионов долларов США)

Источник: разработка автора по данным [1]

Польша является пятым по величине внешнеторгового оборота партнером Республики Беларусь, доля которого составляет менее 4% и имеет большой потенциал для наращивания взаимовыгодного сотрудничества. При этом если 10 лет назад экспорт товаров из Республики Беларусь в Республику Польша преобладал над импортом, то в настоящее время импорт значительно превышает экспорт товаров (рисунок 3).

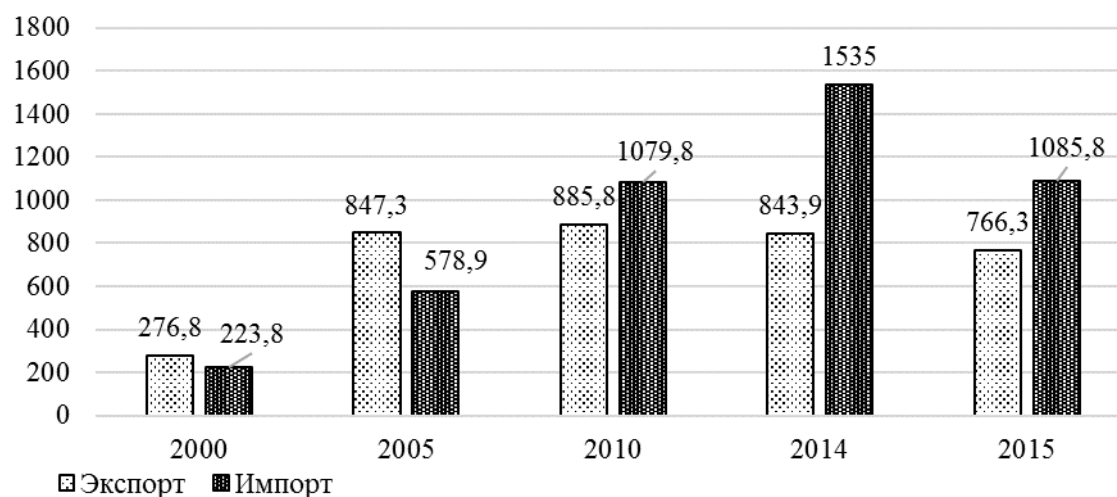


Рисунок 3 – Внешняя торговля товарами Беларуси и Польши, млн. долларов США

Источник: разработка автора по данным [1]

На экспорт в Республику Польша из Республики Беларусь поставляются продукты нефтепереработки, сжиженный газ, удобрения, материалы из нелегированной стали и древесно-стружечные плиты (рисунок 4).

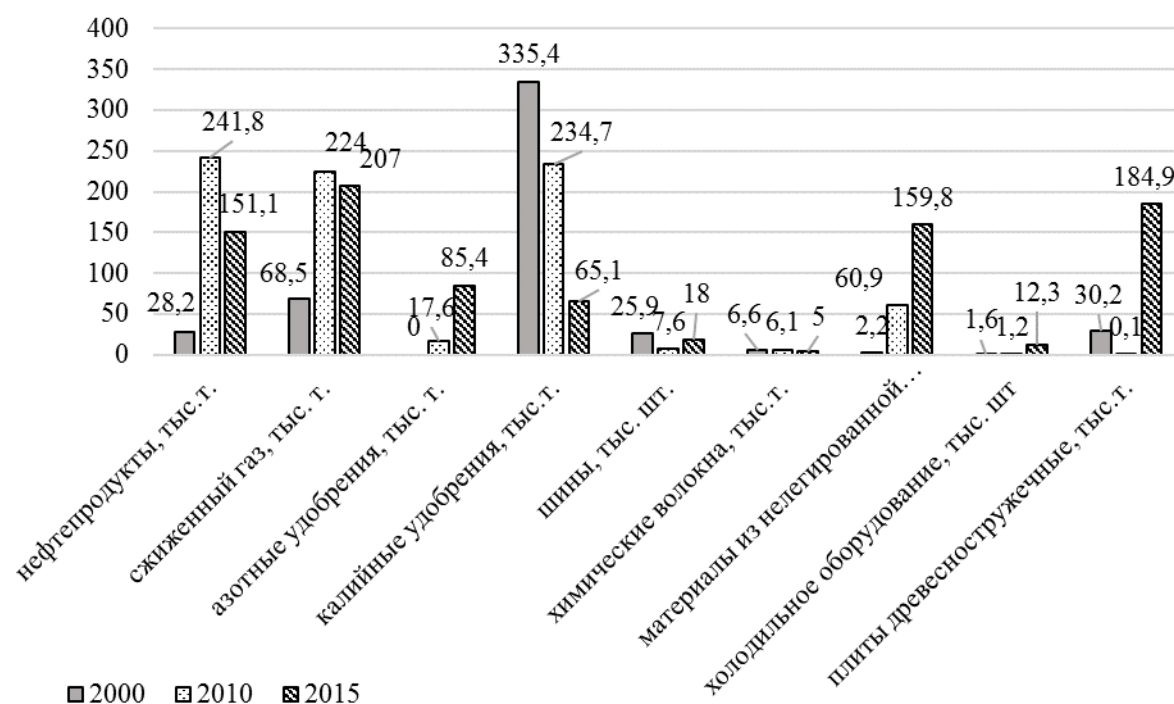


Рисунок 4 – Экспорт важнейших видов продукции из Республики Беларусь в Польшу в 2000, 2010 и в 2015 годах.

Источник: разработка автора по данным [1]

Импорт представлен черными металлами, лекарственными препаратами, товарами народного потребления.

Разноплановое сотрудничество с зарубежными партнерами представляет собой наиболее действенный инструмент диверсификации внешней торговли, инвестиционной деятельности Республики Беларусь, модернизации и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Одним из ключевых направлений в сотрудничестве с зарубежными странами является привлечение иностранных инвестиций в белорусскую экономику, прежде всего, в производство наукоемких и высокотехнологичных товаров, качественной сельскохозяйственной продукции, внедрение альтернативных источников энергии и повышение энергоэффективности, развитие транзитного потенциала.

По данным Национального статистического комитета [1] на долю Евросоюза приходится около половины всех иностранных инвестиций, привлеченных в экономику Республики Беларусь. В 2013 году объем инвестиций из стран ЕС составил 6,54 млрд. долларов США (в 2012 году – 6,48 млрд. долларов), из них прямые – 4,6 млрд. долларов (в 2012 году – 4,6 млрд. долларов), прямые инвестиции на чистой основе – 0,73 млрд. долларов (в 2012 году – 0,46 млрд. долларов). Ведущими инвесторами в белорусскую экономику являются Великобритания, Кипр, Нидерланды, Австрия, Польша, Литва, Латвия, Германия, Швейцария.

Поступление инвестиций из Республики Польша в реальный сектор экономики Республики Беларусь постоянно растет, при этом 98% этих инвестиций составляют прямые иностранные инвестиции в реальный сектор экономики (рисунок 5). В то же время если рассматривать общий объем инвестиций в реальный сектор экономики Беларуси инвестиции из Польши за 2010-2015 годы составляют всего от 0,3% до 1,7% и имеют большие резервы роста.

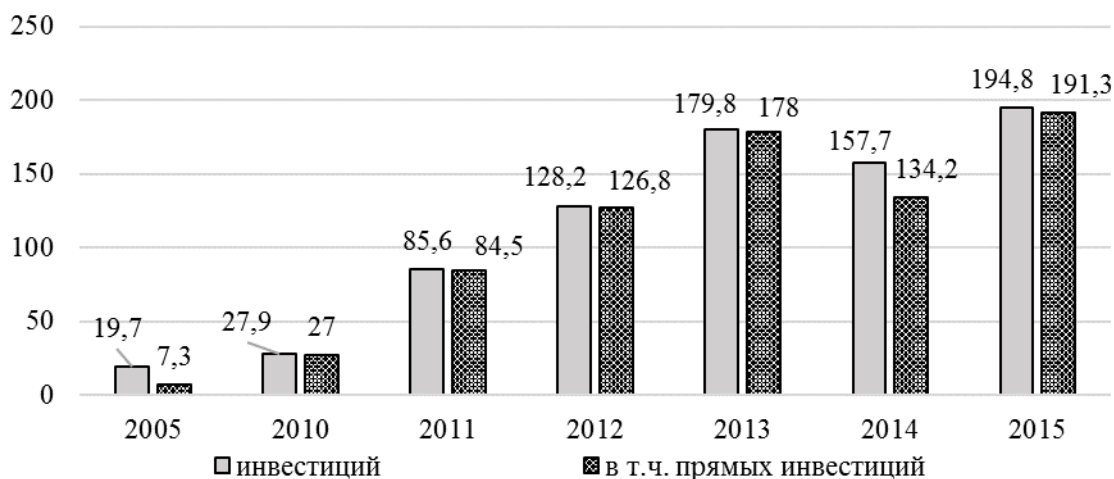


Рисунок 5 – Поступление инвестиций в реальный сектор экономики Беларуси из Польши (миллионов долларов США)

Источник: разработка автора по данным [1]

В Республике Беларусь в 2015 году зарегистрировано 6488 организаций с иностранными инвестициями, из которых 217 организаций имеют в уставном фонде совместный польско-белорусский капитал, и 117 иностранных польских организаций (рисунок 6). Как негативный можно отметить тот фактор, что количество совместных с Польшей организаций в Республике Беларусь с 2014 по 2015 год сократилось на 13 организаций (или на 5,6%).



Рисунок 6 – Число организаций в Беларуси с иностранными инвестициями из Польши  
 Источник: разработка авторов по данным [1]

Вопросы развития трансграничного сотрудничества организаций Республики Беларусь и Республики Польша неоднократно исследовались белорусскими учеными.

Трансграничное сотрудничество и партнерство в Украине, Беларуси и Молдове на трех уровнях: домохозяйств, предприятий и институтов (организаций) проводимое в рамках международного исследовательского проекта ИНТАС 04-79-6991 рассмотрено в статье Слонимского А. А., Поболя А. И. [2]. При исследовании развития трансграничного институционального сотрудничества, внимание фокусировалось на роли кол-



лективного обучения в пределах и через границы приграничных регионов, и возможных (институциональных) барьерах развитию трансграничного сотрудничества.

Власюк В. А. рассматривает проблемы в области трансграничного взаимодействия в польско-белорусских регионах и утверждает, что «...еврорегионы остаются важным инструментом формирования «среднего класса», причиной чему могут служить проекты поддержки малого и среднего бизнеса» [3].

Минчукова О. П., рассматривая экономики Республики Беларусь и Республики Польша, описывает модели приватизации, совмещение которых, по мнению автора, позволит оптимизировать процесс привлечения иностранных инвестиций в Беларусь и будет способствовать дальнейшей модернизации экономики [4].

В рамках соглашения о научном сотрудничестве между Польской Академией наук (ПАН) и Белорусской Национальной Академией наук (НАН Беларуси) с участием Белорусского национального технического университета (БНТУ) и Белостокского технического университета (БТУ) исследовалась готовность предприятий к созданию трансграничной сети производственной кооперации. Сотрудниками Белостокского технического университета была разработана анкета для опроса субъектов хозяйствования двух стран, состоящая из трех частей:

- часть 1. Сотрудничество.
- часть 2. Доверие.
- часть 3. Макроокружение: сотрудничество, доверие.

Из 130 организаций Республики Беларусь, участвующих в анкетировании, 64% опрошенных действуют на рынке более 10 лет, 30,4% от 4 до 10 лет, то есть 94% организаций уже сформировали свои производственные связи. В анкетировании приняло участие 15% организаций малого бизнеса, с численностью до 15 человек, 30% организаций с численностью работников от 15 до 100 человек, 14% организаций с численностью работников от 101 до 250 человек и 41% организаций с численностью более 250 человек.

Из анкетизируемых организаций Республики Беларусь 28% организаций имело опыт сотрудничества с польскими организациями, 17% организаций сотрудничают с польскими организациями в настоящее время и 45% организаций намерены сотрудничать с Польшей в будущем в течение ближайших трех лет. То есть потенциал развития трансграничного сотрудничества со стороны организаций Республики Беларусь есть и интерес к развитию этого сотрудничества высокий. Поэтому определение возможностей и барьеров в развитии трансграничного сотрудничества актуален и имеет большое значение для организаций Республики Беларусь.

Часть 1. Сотрудничество.

Первый раздел исследования назывался «Сотрудничество в отрасли». 50% респондентов оценили степень сотрудничества между компаниями отрасли как высокую. По мнению респондентов, на степень сотрудничества влияют в первую очередь такие факторы, как возможность увеличения заказов, участия в тендерах, возможность повышения качества продукции. 57% отметили высокую степень заинтересованности в укреплении взаимного сотрудничества между компаниями, работающими в одной отрасли. По мнению организаций, сотрудничество позволит расширить рынки сбыта, даст возможность увеличения заказов.

Рассматривая второй раздел анкеты «Сотрудничество организаций с конкурентами» следует отметить, что 60% организаций оценивают его как низкое. Факторами, которые в наименьшей степени влияют на сотрудничество с конкурентами отмечены доступ к финансовым учреждениям, возможность совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. При этом опрос показал среднюю степень заинтересованности организаций в укреплении взаимного сотрудничества

компании с конкурентами в ближайшие 2-3 года. На укрепление сотрудничества с конкурентами влияют те же факторы, которые стимулируют развитие сотрудничества в отрасли: расширение рынков сбыта и возможность участвовать в торгах.

В третьем разделе анкеты исследовалось сотрудничество организаций с учреждениями деловой среды (подготовительными и обучающими центрами, консалтинговыми учреждениями, технопарками и т.д.). Уровень сотрудничества организаций с учреждениями деловой среды по анкетным данным субъектов хозяйствования Республики Беларусь отмечается как средний. Наименьший интерес у организаций вызывает возможность совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, коммерциализация результатов научных исследований, доступ к финансовым учреждениям, поддержка программ. По мнению респондентов, в наибольшей степени могут повысить уровень сотрудничества организации с учреждениями деловой среды возможность доступа к базам данным, помощь в развитии, передача технологий, а также бизнес-консалтинг.

В четвертом разделе анкеты «Сотрудничество респондента с научно-исследовательской средой (университетами, школами, научно-исследовательскими центрами, лабораториями и т.д.)» 52% респондентов отмечают низкий уровень развития сотрудничества. В наибольшей степени организации интересуют помощь в повышении квалификации, в передаче знаний. Опрос показывает минимальную заинтересованность организаций в совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах. Эта ситуация требует глубокого осмысления и дополнительного изучения.

В пятом разделе исследовалось «Сотрудничество респондентов с органами власти», в котором опрашиваемые показали средний уровень заинтересованности в сотрудничестве как с правительственными учреждениями на республиканском уровне, так и с органами местного самоуправления. При этом респонденты отмечают несколько более высокую степень влияния местных органов власти на финансовую поддержку и организационное развитие предприятий, уровень налоговых и организационных барьеров в начале осуществления деятельности, чем влияние правительственных учреждений республиканского уровня. Кроме того, следует отметить, что 12% респондентов на вопросы сотрудничества с органами власти, не отвечало.

Шестой раздел анкеты был посвящен исследованию сотрудничества белорусских организаций с польскими организациями. Лишь 12% респондентов отметило высокую степень сотрудничества с польскими предприятиями, осуществляющими свою деятельность в той же отрасли, в которой работает организация – респондент. 16%-17% респондентов отметило высокую степень сотрудничества белорусских и польских компаний в вопросах повышения качества, адаптации продуктов к потребностям клиентов, возможность реализации совместных инвестиционных проектов. Сферы, где респонденты отметили наименьшую степень сотрудничества – совместные рекламные действия, привлечение польских компаний в качестве субподрядчика. 45% опрашиваемых организаций выразили желание укреплять взаимное сотрудничество с польскими компаниями в ближайшие 2-3 года. Сферы развития сотрудничества, которые выбрали опрашиваемые организации, направлены на повышение качества продукции (услуг), адаптацию продукции к потребностям клиентов, возможность реализации совместных инвестиционных проектов (например, совместная покупка дорогостоящей технологии, оборудование, и т.д.), содействие вступлению на новые рынки благодаря сотрудничеству с польской компанией.

#### Часть 2. Доверие.

Анализируя данные анкетирования по показателям доверия между организациями в отрасли и конкурентными организациями следует отметить, что высокой отметили степень доверия к организациям отрасли почти 40% организаций. 33,6% организаций

высоко оценили степень доверия к конкурентам.

В то же время как низкую степень доверия к организациям отрасли оценило 30%. По отношению к конкурентам низкую степень доверия выразило более 40% опрошенных организаций. То есть в целом респонденты отметили степень доверия к организациям отрасли ненамного выше чем степень доверия к конкурентам.

Факторами, которые сформировали доверие, выступают репутация конкурентов и опыт предыдущего сотрудничества. Значительно повысить уровень доверия к конкурентам по мнению анкетированных, могут надежность и своевременность информации, предоставленной конкурентами, компетентность сотрудников конкурентных организаций, прозрачность деятельности конкурентов.

Более 65% респондентов отмечают высокую степень доверия к партнерам, учреждениям деловой среды, к научно-исследовательским организациям. Несколько ниже (порядка 50%) респондентов указало на высокую степень доверия к органам власти как республиканского, так и местного уровней. И только 35% опрошенных организаций проявили высокую степень доверия к польским компаниям.

То есть в целом уровень доверия к организациям внутри страны у компаний Республики Беларусь в два раза выше, чем к польским компаниям.

Часть 3. Макроокружение: сотрудничество, доверие.

Мерами, обеспечивающими повышение доверия в экономическом развитии трансграничного сотрудничества отмеченными более чем половиной респондентов, являются снижение неопределенности в бизнесе, благоприятные условия для эффективного функционирования рынка, повышение доступности и прозрачности информации, а также увеличение инвестиционных вложений и укрепление сотрудничества с властями.

Основными барьерами, по мнению более половины респондентов, препятствующими трансграничному сотрудничеству, являются таможенные правила и высокая зависимость организаций от государственных учреждений. Что касается человеческих и культурных барьеров, то низкий уровень экономических и правовых знаний предпринимателей и низкая ответственность за принятие решений являются существенными барьерами для половины опрошенных. В то же время, языковой барьер и исторические подходы к работе отмечены как барьеры, препятствующие трансграничному сотрудничеству каждым третьим респондентом.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, можно отметить, что в настоящее время организации Республики Беларусь проявляют заинтересованность к развитию сотрудничества как внутри отрасли, так и в рамках трансграничного сотрудничества. И хотя степень доверия к отечественным организациям (партнерам, научно-исследовательским организациям, учреждениям деловой среды) значительно выше, чем к польским компаниям, тем не менее потенциал развития значительно выше тех показателей, которые существуют в настоящее время. И основными барьерами для развития трансграничного сотрудничества отмечены не политические, исторические и языковые проблемы, а проблемы экономической стабильности, определенности финансовой среды, информационности и прозрачности бизнеса.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа:– <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 20.01.2017.

2. Слонимский, А. А. Трансграничное сотрудничество в западных регионах Беларуси (по результатам эмпирического исследования) / А. А. Слонимский, А. И. Пობоль // Региональная экономическая политика : материалы междунар. науч.-практ. конф., Гродно, 4–5 мая 2006 / Гродн. гос. ун-т ; редкол.: Ли Чон Ку [и др.]. – Гродно, 2007. – С. 237–244.

3. Власюк, Ю. А. Развитие предпринимательства в рамках трансграничного сотрудничества // Вестник Брестского государственного технического университета. – 2013. – №3. – С. 23-24.

4. Минчукова, О. П. Беларусь: совмещение европейского и евразийского векторов интеграции // Труды БГТУ. – 2013. – №7. – С. 258–260.

## REFERENCES

1. Oficial'nyj sajt Nacional'nogo statisticheskogo komiteta Respubliki Belarus': <http://www.belstat.gov.by/>. Data dostupa 20.01.2017

2. Slonimskij, A. A. Transgranichnoe sotrudnichestvo v zapad-nyh regionah Belarusi (po rezul'tatam jempiricheskogo issledovanija) / A. A. Slonimskij, A. I. Pobol' // Regional'naja jekonomicheskaja politika : materialy mezhdunar. nauch.-prakt. konf., Grodno, 4–5 maja 2006 / Grodn. gos. un-t ; redkol.: Li Chon Ku [i dr.]. – Grodno, 2007. – S. 237-244.

3. Vlasjuk, Ju. A. Razvitie predprinimatel'stva v ramkah transgranichnogo sotrudnichestva // Vestnik Brestskogo gosudarstvenno-go tehničeskogo universiteta. – 2013. – №3. – S. 23-24.

4. Minchukova, O. P. Belarus': sovmeshhenie evropejskogo i evrazijskogo vektorov integracii // Trudy BGTU. – 2013. – №7. – S. 258-260.

*Статья поступила в редакцию 17 октября 2017 года.*

УДК 338.242; 339.972

ББК 65.5

МОДЕЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ СОГЛАСОВАННОЙ  
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ  
НА ОСНОВЕ МЕТОДОЛОГИИ IDEF0

В. Л. ГУРСКИЙ

vhurski@yandex.ru

кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономики

БИП-Институт правоведения

Минск, Республика Беларусь

*Построена IDEF модель формирования согласованной промышленной политики стран ЕАЭС, включающая: согласование условий торговли и промышленной кооперации в ЕАЭС; согласование национальных промышленных политик стран-членов; проведение совместной наднациональной промышленной политики ЕАЭС, функционирование которой становится возможным за счет формирования механизма устранения противоречий и развития сотрудничества субъектов экономической политики государств-членов интеграционного образования.*

Ключевые слова: промышленная политика; промышленное сотрудничество в ЕАЭС; международная интеграция; ЕАЭС; факторы промышленной политики, согласованная промышленная политика.

MODELING OF THE MECHANISM OF FORMATION OF A COHERENT INDUSTRIAL  
POLICY INTEGRATION ASSOCIATIONS ON THE BASIS OF IDEF0 METHODOLOGY

V. L. HURSKY

PhD in Economics, associate Professor, Head of the Department of Economics

BIP-Institute of law

Minsk, Republic of Belarus

*The article suggests a IDEF model of a concerted industrial policy in EAEU countries, including the harmonization of trade and industrial cooperation in the EAEU; coordination of national industrial policies of member countries; enforcement of joint supranational industrial policy of EAEU. It will become possible due to the formation of a mechanism of eliminating the contradictions and increasing of cooperation between the subjects of economic policies of EAEU Member States.*

Key words: industrial policy; industrial cooperation in the EAEU; international integration; factors of industrial policy, coherent industrial policy.

## ВВЕДЕНИЕ

Процессы глобализации и высокий уровень открытости экономик государств-членов ЕАЭС, обуславливают внешнеэкономическую направленность национальной промышленной политики, в том плане, что большинство ее инструментов направлено либо на защиту внутреннего рынка, либо на стимулирование промышленного экспорта. С другой стороны, участие государств-членов в формировании и развитии интеграционных объединений на постсоветском пространстве, обуславливает то, что националь-

ная промышленная политика становится не только объектом пристального внимания со стороны партнеров, но также объектом обсуждения и согласования.

Первые шаги по созданию Таможенного союза и начало формирования единого экономического пространства были достаточно позитивными, что позволило подписать договор о создании экономического союза. Привлекательность проекта подтверждается вступлением в него новых членов – Армении и Кыргызстана, интерес проявили даже такие страны как Турция, Сирия, Тунис. По данным Евразийской комиссии с предложением заключить соглашение о свободной торговле обратились более 30 стран и региональных объединений, в т.ч. Египет, Израиль и Индия. Однако, начиная с 2013 года, взаимная торговля между государствами-членами ЕАЭС демонстрирует отрицательную динамику. Наиболее сложная ситуация отмечена по итогам 2015 года. Объем взаимной торговли в стоимостном выражении по сравнению с 2014 годом сократился на 25,5%. В 2016 году падение объемов взаимных поставок составило 6,7%. В сложившихся условиях вопрос о необходимости дальнейшей интеграции и тем более о проведении согласованной промышленной политики в ЕАЭС снова становится открытым и актуальным.

Анализу развития ЕАЭС как интеграционного образования посвящены работы таких авторов как О. В. Буториной, А. В. Захарова [1], Ю. В. Винокурова, Т. В. Цукарева [2], Е. М. Ивановой, З. Д. Исаковой, Н. В. Кабашевой, Г. Ж. Есеновой [3], Т. В. Ворониной [4]. Достаточно подробный анализ теоретико-методологических основ промышленной политики и зарубежного опыта ее осуществления провел авторский коллектив во главе с К. Н. Андриановым [5] В Беларуси вопросы государственного регулирования развития промышленного комплекса изучали С. Миксюк [6], И. Телеш, М. Мясникович [7], А. Филиппов [8], С. А. Пелих [9], С. С. Сидорский [10], Е. Н. Филиппенко [11], С. Ю. Солодовников [12], А. В. Готовский [13], Е. Л. Давыденко [14], А. Е. Дайнеко [15], А. В. Данильченко [16], Е. А. Семак [17]. Наиболее проработанным документом в данной области являются Основные направления промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС [18] подготовленные Департаментом промышленной политики Евразийской экономической комиссии во главе с Сидорским С. С.

Целью данной статьи является разработка концептуальной и содержательной части механизма формирования согласованной промышленной политики ЕАЭС, теории и методологии его функционирования.

Актуальность данного вопроса связана с развитием интеграционных объединений уровня экономического союза не только на постсоветском пространстве. В 2010 г. Европейская комиссия в рамках стратегии «Европа 2020» утвердила ключевой документ «Единая промышленная политика в эпоху глобализации», в котором промышленной политике и отводится центральное место и отмечается, что «полная жизни и высококонкурентоспособная промышленность ЕС может обеспечить ресурсы и многие решения для социальных вызовов, стоящих перед ЕС» [19]. Этот факт делает проблему согласования промышленных политик интегрируемых стран чрезвычайно актуальной, как с теоретической точки зрения разработки теории согласованной промышленной политики, так и с практической точки зрения разработки механизма формирования согласованной промышленной политики государств-членов интеграционного объединения.

Моделирование механизма формирования согласованной промышленной политики ЕАЭС в данной статье проведено на основе применения сравнительного и абстрактно-логического методов анализа, системного институционально-функционального подхода с использованием методологии системного программирования и функционального моделирования IDEF0.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Процесс интеграции, даже в самой простой его форме, всегда есть результат внешнеэкономической политики государств, есть результат их осознанной и целенаправленной деятельности в области международных отношений. Ни одно интеграционное объединение не является результатом функционирования рынка или действия рыночных механизмов. Интеграционные объединения и все сопутствующие им процессы не возникают спонтанно под воздействием сил рыночного саморегулирования. Исходя из этой предпосылки, логично сделать вывод о том, что сам механизм согласования как экономической политики в целом, так и промышленной политики в частности, будет носить не рыночный (децентрализованный), а государственный (централизованный) характер. Принимаемые в данном направлении решения всегда будут иметь статус государственных и межгосударственных.

Практически во всех литературных источниках в определении промышленной политики в той или иной форме присутствует термин «регулирование», что совершенно точно отражает субъект-объектный подход к пониманию промышленной политики, при котором государство как субъект регулирует развитие промышленного комплекса как объекта воздействия. Однако экономическая практика показывает, что во-первых государство не является монолитной структурой, а состоит из множества субъектов регулирования (хотя и имеющих общую цель, но решающих разные задачи и движимых различными интересами), а во-вторых элементы промышленного комплекса (предприятия как национальные, так и зарубежные, холдинги, концерны, корпорации и др.) также выступают как активные участники формирования промышленной политики страны, и в-третьих, субъект-объектный подход, широко применяемый для построения механизма национальной промышленной политики (т.к. в рамках одного государства четко прописаны функции и полномочия всех участников управленческого процесса, все они подчинены единому центру и имеют единые ориентиры для оценки эффективности принимаемых решений), совершенно не реализуем в международных отношениях, где перечисленные условия отсутствуют, и значительно возрастает фактор неопределенности отношений между субъектами, между объектами, между субъектами и объектами согласовываемой политики. Отсюда трудности в формировании самой концепции согласованной промышленной политики стран ЕАЭС.

В этой связи, нами предложена принципиально новая дефиниция промышленной политики на основе субъект-субъектного подхода.

Промышленная политика – это система принципов, инструментов и целей государственной координации экономического процесса в промышленности, посредством разработки и реализации долгосрочной экономической стратегии развития национального промышленного комплекса [20].

При этом, к субъектам промышленной политики необходимо отнести: Президента страны; Совет министров; министерства (Министерство промышленности, Минприроды, Минэкономики, МИД, Минсельхозпрода, Минэнергетики, Минтранс, и др); научные учреждения; органы региональной исполнительной власти; концерны и холдинги; национальные и иностранные коммерческие организации; некоммерческие организации, чья деятельность прямо или косвенно связана с функционированием промышленного комплекса; индивидуальных предпринимателей; трудовые коллективы; домашние хозяйства и индивидов. Формами взаимодействия субъектов промышленной политики могут быть соперничество, конкуренция, столкновение интересов, компромисс, сотрудничество и др.

Предложенная нами дефиниция промышленной политики на основе субъект-субъектного подхода представляет ее функционирование как непрерывно эволюциони-

рующий процесс управляющего взаимодействия множества субъектов промышленной политики по регулированию, соподчинению и согласованию их долговременных интересов (которые и являются подлинными объектами промышленной политики), в результате которого разрабатывается, принимается и реализуется государством вся совокупность подходов, методов, инструментальных средств, административно-представительных и исполнительно-координационных решений органов власти, оптимизируемые и объединяемые путем разработки долгосрочной экономической стратегии развития национального промышленного комплекса.

По мнению автора, необходимо различать согласование промышленных политик государств-членов ЕАЭС от их согласованной промышленной политики. Данные дефиниции предлагается понимать следующим образом:

– согласование промышленных политик представляет собой процесс устранения противоречий между принципами, инструментами и целями государственной координации экономического процесса в промышленности национальных экономик стран-участниц;

– согласованная промышленная политика – это система взаимодействия множества субъектов управления (субъектов промышленной политики), по межгосударственной координации, регулированию, соподчинению и согласованию их долговременных интересов, в результате которого разрабатывается, принимается и реализуется согласованная долгосрочная стратегия развития (система принципов, инструментов и целей синхронизированная во времени и пространстве) интегрируемого промышленного комплекса государств-членов как единой системы, путем установления эффективных коммуникаций и обмена информацией между субъектами национальных промышленных политик;

– согласованная промышленная политика, формируемая на основе процессного подхода, предполагает взаимодействие субъектов промышленной политики не как иерархически выстроенных структурных единиц, а как участников объединенного в единый бизнес-процесс комплекса (сети) взаимосвязанных процессов. Основной задачей процессного подхода и внедрения сетевых методов (переходе от планового централизованного управления к децентрализованной координации) в промышленной политике является формирование интерактивной системы координации субъектов промышленной политики с высоким уровнем синергии и эффективной обратной связью. Управление осуществляется не через прямые директивные указания, а через определение общих «правил игры» в сфере сотрудничества. Вертикальная и горизонтальная иерархия субъектно-объектных отношений меняется на сетевые, партнерские субъектно-субъектные отношения.

Иерархия процессов заменяет иерархию субъектов координации (в одном процессе входы определяют государственные структуры, в другом субъекты хозяйствования), что снимает проблему доминирования и борьбы за первенство в системе взаимоотношений. Согласованная промышленная политика формируется не из национальных промышленных политик (хотя и на их основе), а над ними, и функционирует параллельно (не заменяя их), решая задачи не национального, а международного взаимодействия.

Исходя из вышесказанного, механизм формирования согласованной промышленной политики представляет механизм процесса взаимодействия.

Взаимодействие в любой системе управления характеризует степень, способы и формы взаимного влияния элементов рассматриваемых систем в процессе их функционирования и развития. Взаимодействие интегрирует как действие, так и воздействие.

В современной экономической литературе под хозяйственным механизмом понимается либо процесс, либо ресурс, с помощью которого осуществляется процесс. Так, в экономическом словаре Б. А. Райзберга механизм определяется как «совокуп-



ность процессов, организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства» [21]. А. Н. Бычкова также определяет экономический механизм как «совокупность способов управления и взаимодействия субъектов, целевой функцией которого является рациональное хозяйствование и формирование устойчивых закономерностей в развитии экономики» [22].

С учетом динамично меняющегося множества экономических интересов, количественные и качественные характеристики которых постоянно варьируются и зачастую выходят за рамки экономики и противоречат друг другу, не представляется возможным одномоментное согласование интересов всех субъектов промышленной политики. Соответственно невозможно зафиксировать каким-либо нормативным документом согласование всей промышленной политики ЕАЭС на сколь-нибудь продолжительное время [23]. Следовательно, нельзя рассматривать в качестве механизма формирования согласованной промышленной политики ни человека (группу лиц), ни орган координации (национальный или наднациональный), ни механические средства (сервер или сайт), ни нормативно правовой акт (международное соглашение). Все перечисленные элементы могут быть задействованы в искомом механизме в одном случае как управляющий элемент, в другом как ресурсный (в зависимости от уровня согласования), однако ни один из них не может охватить собой весь процесс согласования. Таким образом, под механизмом мы будем понимать способ осуществления (реализации) какого-либо процесса. Логично предположить, что механизм какого-либо процесса не существует без самого процесса, обусловлен теми же ограничениями, что и процесс, работает под воздействием тех же управляющих элементов, и приводит к тому же результату. А значит, механизм может быть описан формализованной моделью изучаемого процесса.

Иными словами, феномен процесса (что происходит) не тождественен феномену механизма (как происходит), однако модель процесса (условное описание хода процесса) отвечая на вопрос как, почему, для чего и под воздействием каких факторов происходит процесс одновременно описывает и механизм. Отсюда модель механизма – это модель процесса.

По мнению автора, для конструирования архитектуры искомого механизма оптимально подходит методология функционального моделирования, однако с учетом расширенного понимания дефиниции механизм, как и всего моделируемого процесса.

Основной концептуальный принцип методологии функционального моделирования IDEF (Icam DEFinition), которая была разработана на основе методологии SADT, является: «представление любой изучаемой системы в виде набора взаимодействующих и взаимосвязанных блоков, отображающих процессы, операции, действия, происходящие в изучаемой системе» [24]. Элементы модели каждого уровня представляют собой действия по переработке информационных или материальных ресурсов при заданных условиях (ограничениях и управляющих воздействиях) с использованием определенных механизмов. Блоки представляют функции системы (действия, или процессы), а соединяющие их стрелки (дуги) представляют информацию или материальные объекты, обуславливающие процесс (вход) или являющиеся результатом данного процесса (выход). Сам функциональный блок с его входами, управлениями и выходами показывает, что делает система. Механизм определяет, каким образом эта функция выполняется [25]. С учетом сделанных ранее замечаний, чтобы избежать путаницы, вместо обозначения «механизм» в модели будем применять обозначение «исполняющий элемент». Исходя из вышесказанного и используя методологию IDEF0, построим функциональную модель механизма (процесса осуществления) промышленной политики.



Рисунок 1 – IDEF модель промышленной политики

Функциональная модель промышленной политики позволяет представить ее как процесс выполнения определенной функции «координировать экономические процессы в промышленности», управляющим элементом являются Программа социально-экономического развития страны и Программа развития промышленного комплекса страны, а также иные нормативно-правовые акты в данной области, в качестве условий и ограничений (вход с левой стороны блока) выступают факторы обуславливающие промышленную политику, результатом (выход с правой стороны блока) являются инструменты промышленной политики. В качестве исполняющего элемента (механизма) который, согласно методологии IDEF0 определяет, каким образом функция выполняется, представлено рыночное взаимодействие субъектов хозяйствования и взаимодействие субъектов промышленной политики между собой.

Однако с точки зрения предмета наших исследований, наибольший интерес представляет не промышленная политика отдельной страны, а процесс формирования согласованной промышленной политики интеграционного объединения.

Формирование согласованной промышленной политики, в понимании автора, – это процесс синхронизации действий субъектов промышленной политики во времени и пространстве путем установления эффективных коммуникаций и обмена информацией между ними, с целью наиболее полной реализации положительных и нейтрализации отрицательных интеграционных эффектов, а также формирования новых конкурентных преимуществ.

Необходимо различать согласование промышленных политик государств-членов и формирование согласованной промышленной политики ЕАЭС. Согласование промышленных политик предполагает устранение противоречий между принципами, инструментами и целями государственной координации экономического процесса в промышленности национальных экономик стран-участниц. Согласованная промышленная политика, по мнению автора, это система принципов, инструментов и целей

межгосударственной координации экономического процесса в промышленности синхронизированная во времени и пространстве путем установления эффективных коммуникаций и обмена информацией между субъектами национальных промышленных политик.

Опираясь на упомянутую выше методологию, построим самую общую функциональную модель формирования согласованной промышленной политики ЕАЭС. Логика проектирования искомого механизма будет иметь обратный характер, т.е. проектирование процесса начнем с определения ожидаемого результата и продолжим через поиск возможностей для достижения этой цели. В этой связи, дизайн IDEF0-модели начинаем с одного блока и дуг, изображающих условия и ограничения, формирующиеся вне системы.



Рисунок 2 – IDEF модель процесса формирования согласованной промышленной политики

Большое количество условий и ограничений на входе, значительное количество управляющих элементов и широко очерченный круг исполняющих элементов и значительное количество ожидаемых результатов позволяет понять, насколько сложен процесс представленный в данной модели. Несомненно такая модель имеет самый общий характер и нуждается в конкретизации и детализации. С этой целью нами построена развернутая IDEF модель изучаемого процесса, в которой процесс «синхронизировать действия субъектов промышленной политики государств-членов во времени и пространстве», представленный ранее в виде одного блока разложен на три составные части. Каждый из них в свою очередь должен быть декомпозирован для более детального представления [25].

Декомпозиция процесса «синхронизировать действия субъектов промышленной политики во времени и пространстве» проведена на основе предложенной, описанной и обоснованной нами ранее трехкомпонентной модели формирования согласованной промышленной политики ЕАЭС [26].

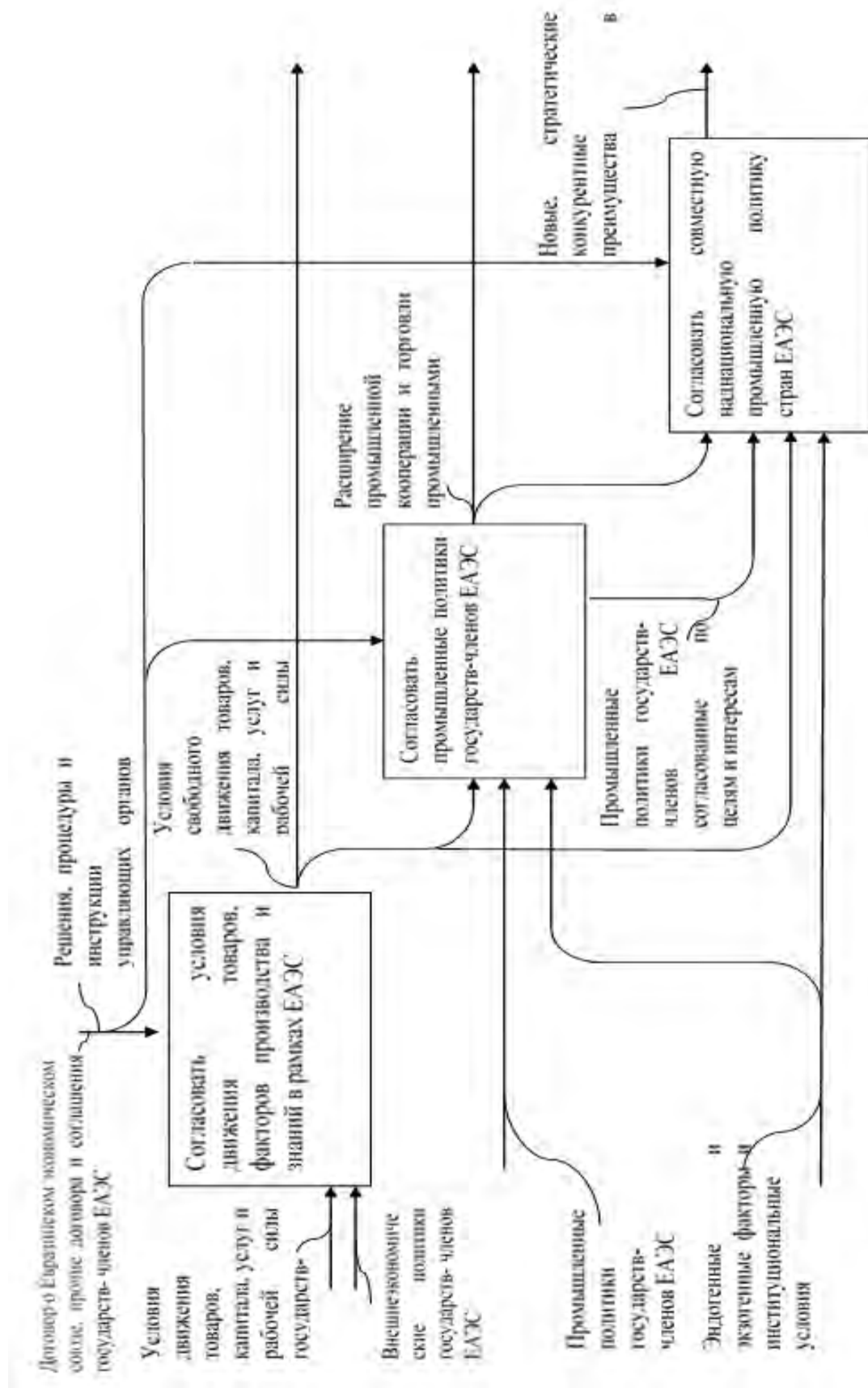


Рисунок 3 – Декомпозиция процесса «синхронизировать действия субъектов промышленной политики во времени и пространстве»

Важной особенностью модели данного уровня является отсутствие конкретных исполняющих элементов для каждого блока. Такое допущение сделано нами намеренно, чтобы показать, что процессы такого уровня сложности не могут иметь конкретного исполнителя и требуют подключения всех механизмов, как рыночных, так и нерыночных. Более того, по мнению автора, именно невозможность определить конкретных исполнителей (механизмы осуществления процесса) на данном уровне и тормозит реальное осуществление процесса формирования согласованной промышленной политики на практике.

С целью конкретизации описываемого процесса и определения искомым исполняющих элементов изучаемого механизма, проведем еще один этап декомпозиции каждого из представленных в предыдущей модели процессов. Для этого каждый функциональный блок модели процесса «синхронизировать действия субъектов промышленной политики во времени и пространстве» разбит на три составляющие. В соответствии с методологией IDEF последовательность блоков в модели процесса условна, т.е. представленные в блоках процессы могут выполняться как одновременно, так и по очереди. В нашем случае все процессы должны выполняться одновременно и постоянно, т.к. согласование – это не одномоментный акт, а непрерывный процесс, который не может быть завершен полностью, по причине постоянно меняющихся условий и ограничений. Поэтому в качестве результата (на выходе) процесса выступает не согласованная промышленная политика как состоявшийся факт, а ее ожидаемые эффекты: условия свободного движения товаров, капитала, услуг и рабочей силы государств-членов; расширение промышленной кооперации и торговли промышленными товарами; новые, стратегические конкурентные преимущества в промышленности. А под согласованной промышленной политикой, как уже отмечалось ранее, мы понимаем сам процесс описываемый в данной модели.

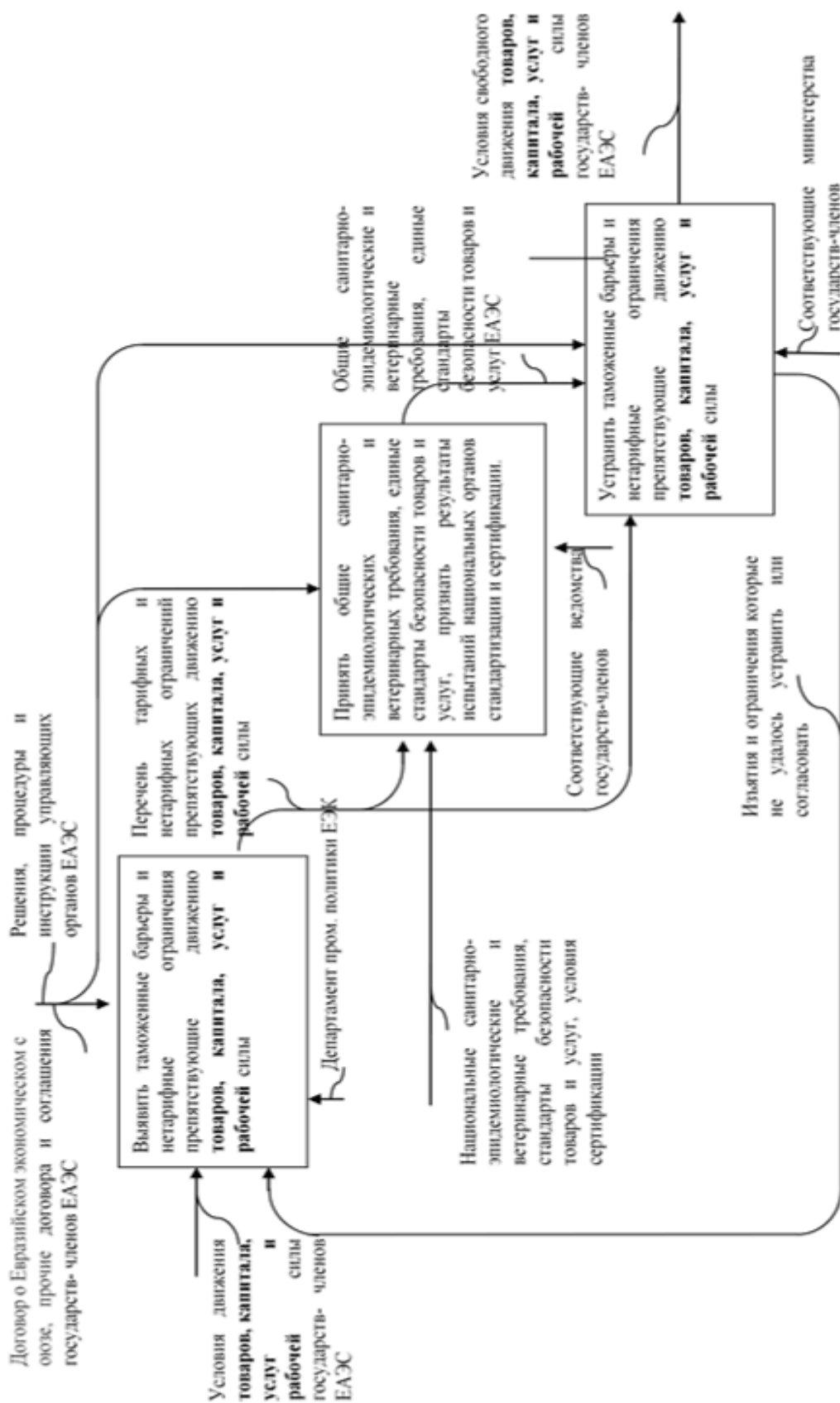


Рисунок 4 – Декомпозиция процесса «Согласовать условий движения товаров, факторов производства и знаний в рамках ЕАЭС»

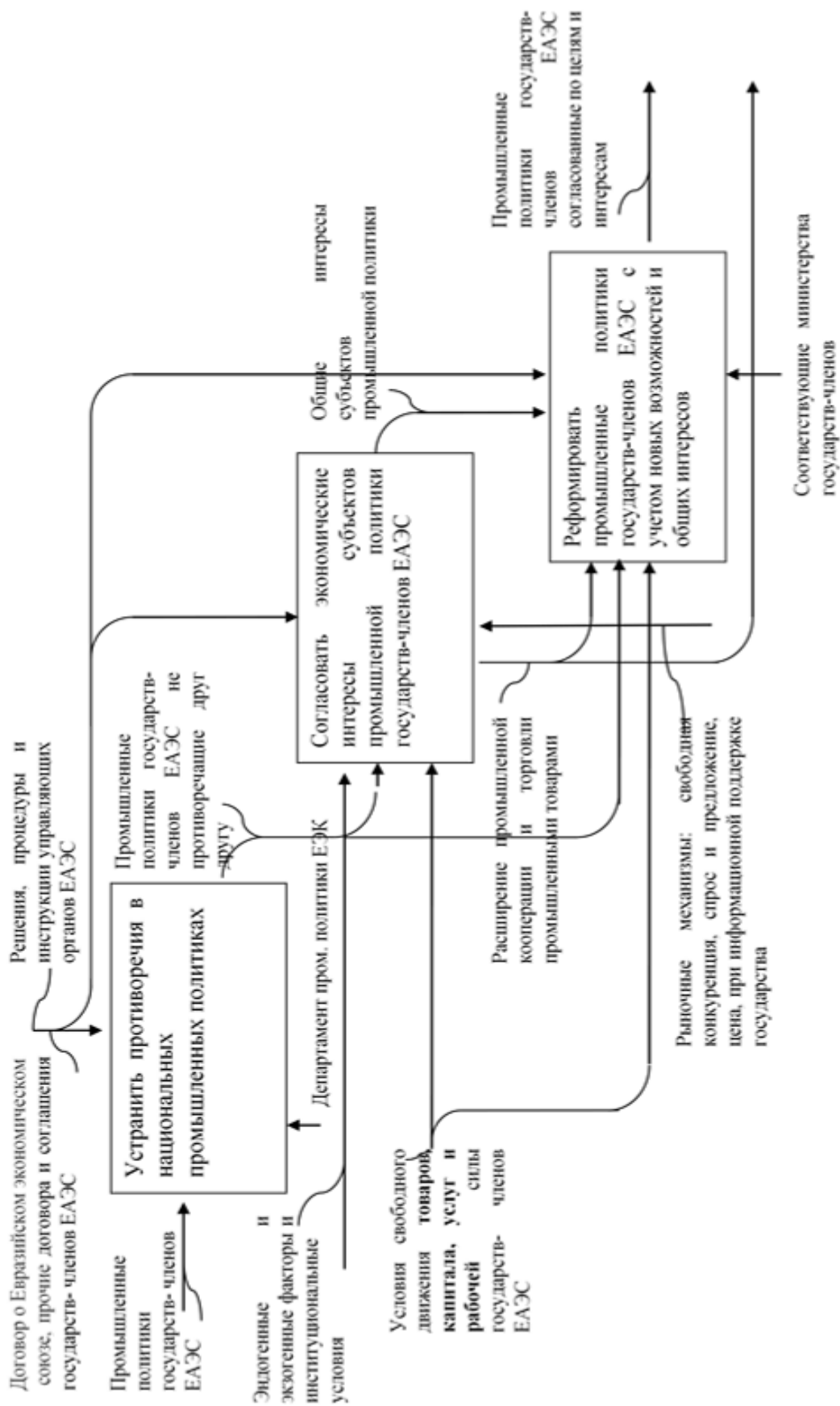


Рисунок 5 – Декомпозиция процесса «Согласовать промышленные политики государств-членов ЕАЭС»

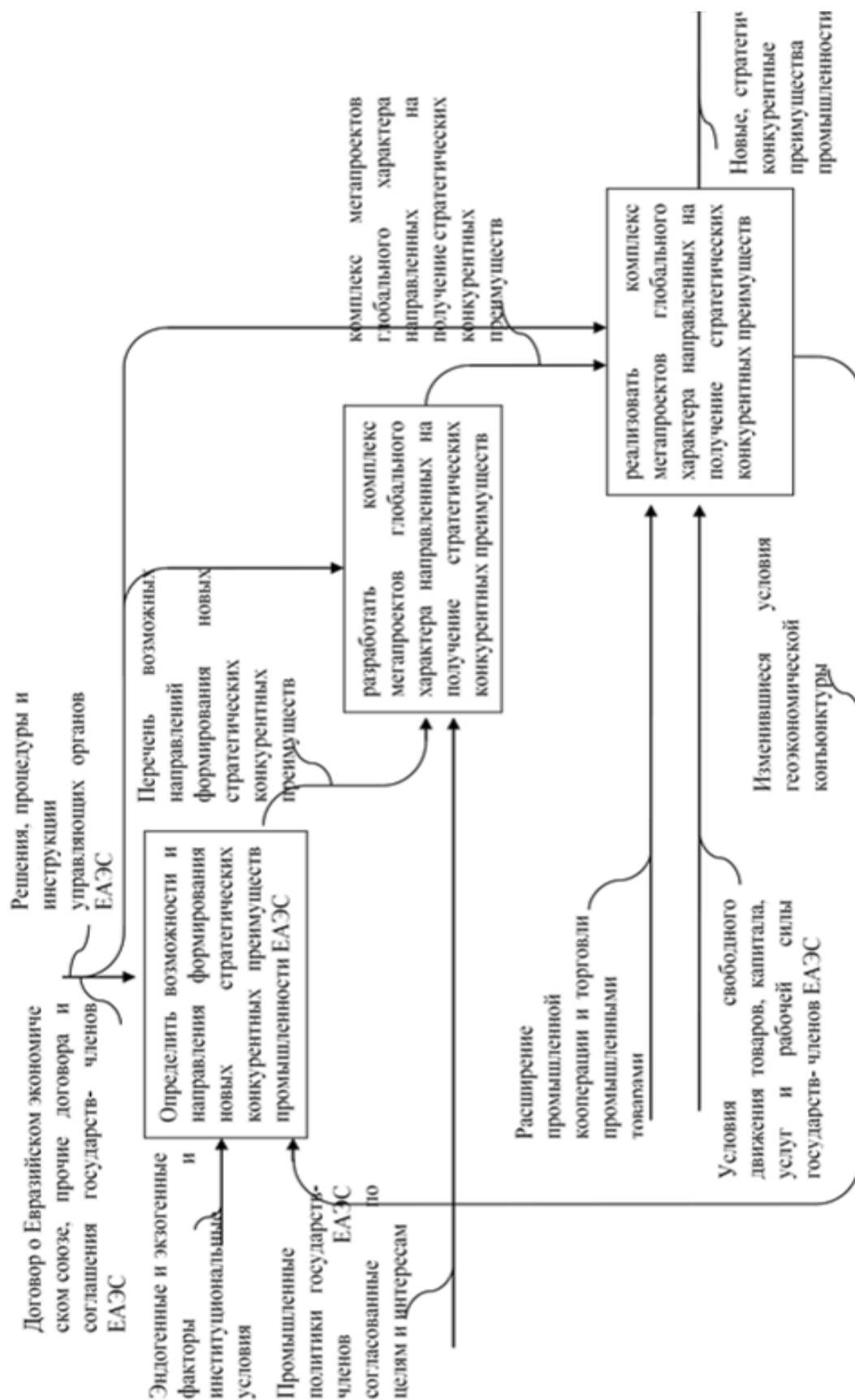


Рисунок 6 – Декомпозиция процесса «Согласовать совместную наднациональную промышленную политику стран ЕАЭС»



Каждый из блоков в представленных схемах может и должен быть детализирован аналогичным образом в соответствии с используемой методикой. Полученные декомпозиции, которых на следующем этапе будет 9, затем более 27, позволят представить процесс формирования согласованной промышленной политики более досконально, а полученная модель механизма приобретет практическую значимость как руководства к действию (инструкции) для конкретных исполнителей. В целом диаграммы образуют строгую иерархию, которую можно представить с помощью дерева узлов, каждый из которых имеет собственный индекс и место в цепи:

A0 Синхронизировать действия субъектов промышленной политики государств-членов во времени и пространстве

A1 Согласовать условия движения товаров, факторов производства и знаний в рамках ЕАЭС

A11 Выявить таможенные барьеры и нетарифные ограничения препятствующие движению товаров, капитала, услуг и рабочей силы.

A12 Принять общие санитарно-эпидемиологических и ветеринарных требования, единые стандарты безопасности товаров и услуг, признать результаты испытаний национальных органов стандартизации и сертификации.

A13 Устранить таможенные барьеры и нетарифные ограничения препятствующие движению товаров, капитала, услуг и рабочей силы.

A2 Согласовать промышленные политики государств-членов ЕАЭС

A21 Устранить противоречия в национальных промышленных политиках.

A22 Согласовать экономические интересы субъектов промышленной политики государств-членов ЕАЭС.

A23 Реформировать промышленные политики государств-членов ЕАЭС с учетом новых возможностей и общих интересов.

A3 Согласовать совместную наднациональную промышленную политику стран ЕАЭС.

A31 Определить возможности и направления формирования новых стратегических конкурентных преимуществ промышленности ЕАЭС.

A32 Разработать комплекс мегапроектов глобального характера направленных на получение стратегических конкурентных преимуществ.

A33 Реализовать комплекс мегапроектов глобального характера направленных на получение стратегических конкурентных преимуществ.

Методология IDEF0 включает методы разработки и критического анализа моделей большим количеством специалистов из разных областей (экономистов, финансистов, программистов, системных аналитиков и др.) [25], в том числе потенциальных исполнителей. Объективно, полная, детализированная модель не может и не должна составляться одним человеком. В соответствии с данным положением, в дальнейшем при практической реализации предложенного механизма совершенно необходимо привлечь к его детальной проработке всех субъектов промышленной политики: национальные и наднациональные органы государственного управления, научные учреждения, специалистов реального сектора (промышленных предприятий, банков, транспортных организаций) и др. Каждый участник, привлеченный к разработке механизма согласованной промышленной политики, будет разрабатывать или участвовать в коллективной разработке своего участка, проводя декомпозицию подпроцесса, в нюансах которого досконально разбирается. Возможно также создание блоков уже имеющихся в промышленности государств-членов ЕАЭС процессов и интеграция их как подсистем в формируемую IDEF0-архитектуру.

Реализация обозначенного подхода позволит упорядочить, структурировать и систематизировать взаимодействие субъектов промышленной политики. Сделает происходящие процессы прозрачными, т.е. каждый субъект сможет четко определить, в каком процессе (сам блок), под чьим руководством (управляющий элемент), в каких условиях (вход) и для чего (выход) он участвует, а также из каких элементов состоит его процесс, кто передает ему информацию и ресурсы, и кому направляются результаты выполненной в данном процессе функции.

Гибкость предложенного подхода обеспечивает безболезненное удаление ненужного процесса или интеграцией нового возникшего в связи с изменившимися обстоятельствами. Кроме того, гибкость данной модели позволяет новым участникам процесса легко встраиваться (находить свое место) в уже работающие процессы. Широко используемая абстрактная формулировка о необходимости для белорусских промышленных предприятий встраиваться в международные цепочки добавленной стоимости, получит совершенно конкретную методологическую основу, ведь представленная модель позволяет легко выстроить интересующую цепочку процессов, с одной стороны которой согласование промышленных политик, а с другой простейшие производственные процессы.

Исходя из того, что административный ресурс в рамках интеграционного объединения весьма ограничен и ни принудить к определенным действиям субъектов промышленной политики государств-партнеров, ни лишить их свободы выбора не представляется возможным, логично предположить, что единственным способом согласования их действий, задач и методов является создание условий, при которых для участников процесса варианты выбора, наиболее соответствующие интересам интеграционного объединения, окажутся для них предпочтительнее возможных альтернатив при сохранении права на альтернативные решения. Таким образом, механизм формирования согласованной промышленной политики интеграционного объединения будет основан не на административном ресурсе жесткого детерминирования деятельности субъектов промышленной политики, а на возможности разновариантного действия каждого из них (основанного на собственных интересах), но создании более выгодных условий для действий в заданном направлении (налоговые льготы, субсидии, информационная, маркетинговая и логистическая поддержка).

## ВЫВОДЫ

Процесс интеграции есть результат внешнеэкономической политики государств, соответственно механизм согласования промышленной политики носит не рыночный, а государственный характер. Однако, механизм формирования согласованной промышленной политики интеграционного объединения не может быть основан на административном ресурсе жесткого детерминирования деятельности субъектов промышленной политики, а только на создании более выгодных условий для действий в заданном направлении при сохранении возможности разновариантного действия каждого из них (основанного на собственных интересах).

Под механизмом понимается способ осуществления (реализации) определенного процесса. Феномен «согласования промышленной политики государств-членов интеграционного объединения» является сложным процессом, а, следовательно, модель его механизма более целесообразно представить как модель процесса.

Процессы такого уровня сложности не могут иметь конкретного исполнителя и требуют подключения всех механизмов, как рыночных, так и нерыночных. Более того, по мнению автора, именно сложность определения конкретных исполнителей (механиз-

мы осуществления процесса) на данном уровне и тормозит реальное осуществление процесса формирования согласованной промышленной политики на практике.

Для конструирования архитектуры искомого механизма автор предложил использовать методологию функционального моделирования IDEF, однако с учетом расширенного понимания дефиниции механизма, как и всего моделируемого процесса. Построена развернутая IDEF модель, в которой процесс «синхронизировать действия субъектов промышленной политики государств-членов во времени и пространстве», представленный вначале в виде одного блока, разложен на три составные части. Каждая из них, в свою очередь разложена на составляющие на основе предложенной, описанной и обоснованной ранее трехкомпонентной модели формирования согласованной промышленной политики ЕАЭС. В целом диаграммы образуют строгую иерархию, которую можно представить с помощью дерева узлов. Реализация обозначенного подхода позволит упорядочить, структурировать и систематизировать взаимодействие субъектов промышленной политики в процессе согласования.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Буторина, О. В. О научной основе Евразийского экономического союза / О. В. Буторина, А. В. Захаров // Евразийская экономическая интеграция, 2015. – №2. – С. 39 - 65.
2. Винокуров, Ю. В. Экономика ЕАЭС: повестка дня / Ю. В. Винокуров, Т. В. Цукарев // Евразийская Экономическая Интеграция, 2015. – №4. – С. 29-36.
3. Исакова, З. Д. Об интеграционном объединении участников ЕАЭС: ожидания и механизмы реализации / З. Д. Исакова, Н. В. Кабашева, Г. Ж. Есенова // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2014. - №10-3.
4. Воронина, Т. В. Международная экономическая интеграция: императивы, противоречия, тенденции развития : Дис. ... докт. эконом. наук: 08.00.14 / Т. В. Воронина. – Ростов-на-Дону, 2013. – 419 с.
5. Промышленная политика в условиях новой индустриализации: Монография / Авт. кол.: Андрианов К. Н. и др.; Под ред. Толкачева С. А. – М.: МАКС Пресс, 2015. – 252 с.
6. 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
7. 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.
8. Филиппов, А. М. Отраслевая политика и экономическое развитие: проблемы теории / Научное издание (монография). – Горки: Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. – 2006. – 234 с.
9. 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.

10. Сидорский, С. С. Промышленное сотрудничество в ЕАЭС – мощный фактор экономического развития [Электронный ресурс] / Республика. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://respublika.sb.by/obshchestvo-27/article/promyshlennoe-sotrudnichestvo-v-eaes-moshchnyy-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya.html>. – Дата доступа: 20.12.2015.

11. Филиппенко, Е. Н. Промышленная политика в транзитивной экономике / Е. Филиппенко // Журнал международного права и международных отношений. – 2010. – № 2. – С. 22-26.

12. Солодовников, С. Ю. Понятие промышленной политики / М. С. Белявская, С. Ю. Солодовников // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы. Сборник трудов IX Международной научно-практической конференции. – Полесский государственный университет. – Пинск, 2015. – С. 11-12.

13. Готовский, А. В. Промышленная политика в Евразийской интеграции / А. В. Готовский // Евразийская экономическая интеграция. – № 1 (26). – Москва, 2015. – С. 39 - 65.

14. Давыденко, Е. Л. Экономический вектор развития легкой промышленности Республики Беларусь в контексте требований ВТО / Е. Л. Давыденко // Беларусь в современном мире: материалы IV Респ. науч. конф., 28 сентября 2005 г. / редкол.: А. В. Шарапо [и др.]. – Минск: РИВШ, 2005. – С. 146-147.

15. Дайнеко, А. Е. Модернизация: приоритеты и содержание [Электронный ресурс] / А. Е. Дайнеко. - Экономика Беларуси. – №1, 2013 г. – Режим доступа: [http://economics.basnet.by/files/ru\\_01-13-01.pdf](http://economics.basnet.by/files/ru_01-13-01.pdf). – Дата доступа: 25.07.2015.

16. Данильченко, А. В. Экономическая интеграция. Интернационализация производства / А. В. Данильченко, Л. М. Петровская // Мировая экономика : курс лекций / Л. М. Петровская. – Минск : БГУ, 2002. – С. 25–56.

17. Семак, Е. А. Участие Республики Беларусь в формировании единого экономического евразийского пространства. /Е. А. Семак. // EDU. – № 3, октябрь, 2011. – М.: Открытый евразийский институт, 2011. – С. 18–23.

18. Основные направления промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС / Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2016. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/SiteAssets/брошюра%20рус%20ОК%20NEW.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/SiteAssets/брошюра%20рус%20ОК%20NEW.pdf). – Дата доступа 16.06.2017.

19. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: For a European Industrial Renaissance [Electronic resource] // COM (2014) 14 final. – Brussels: European Commission, 2014. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0014 &from=EN>. – Date of access: 26.02.2017

20. Гурский, В. Л. Формирование модели согласованной промышленной политики стран ЕАЭС на основе трехкомпонентной концепции / В. Л. Гурский // Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых и инженерных подходов. Сборник материалов IX Международной научно-практической конференции / ред. кол. С. Ю. Солодовников [и др.]. – Минск: БНТУ, 2016. – С. 96-98

21. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – Москва: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

22. Бычкова, А. Н. Экономический механизм: определение, классификация и применение / А. Н. Бычкова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика» Выпуск № 4, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskiy-mehanizm-opredelenie-klassifikatsiya-i-primeneniye> – Дата доступа: 27.02.2017.

23. Гурский, В. Л. Перспективы формирования согласованной промышленной политики стран-членов ЕАЭС в условиях обострения международной конкуренции / В. Л. Гурский // Беларусь в современном мире: материалы XV Междунар. науч. конф., посвящ. 95-летию образования Белорус. гос. ун-та, Минск, 27 окт. 2016 г. – Минск, 2016. – С. 143-145.

24. Вендров, А. М. CASE-технологии. Современные методы и средства проектирования информационных систем [Электронный ресурс] / А. М. Вендров. – Режим доступа: <http://www.interface.ru/home.asp?artId=2806>. – Дата доступа: 27.02.2017.

25. Методология IDEF0 Стандарт Русская версия / МетаТехнология, 1993 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://media.devnet.ru/files/Lectures/ALESHIN/SADT/IDEF0/Стандарт%20IDEF0.pdf>. – Дата доступа: 27.02.2017.

26. Гурский, В. Л. Трехкомпонентная модель формирования согласованной промышленной политики стран ЕАЭС. / В. Л. Гурский // Сацыяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. – Минск, 2016. – № 4. – С. 154-172.

#### REFERENCES

1. Butorina, O. V. O nauchnoj osnove Evrazijskogo jekonomicheskogo sojuza / O. V. Butorina, A. V. Zaharov // Evrazijskaja jekonomicheskaja integracija, 2015. – №2. – S. 39 – 65.

2. Vinokurov, Ju. V. Jekonomika EAJeS: povestka dnja / Ju. V. Vinokurov, T. V. Cukarev // Evrazijskaja Jekonomicheskaja Integracija, 2015. – №4. – S. 29-36.

3. Iskakova, Z. D. Ob integracionnom ob#edinenii uchastnikov EAJeS: ozhidaniya i mehanizmy realizacii / Z. D. Iskakova, N.V.Kabasheva, G. Zh. Esenova // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij, 2014. -№10-3.

4. Voronina, T. V. Mezhdunarodnaja jekonomicheskaja integracija: imperativy, protivorechija, tendencii razvitija : Dis. ... dokt. jekonom. nauk: 08.00.14 / T. V. Voronina. – Rostov-na-Donu, 2013. – 419 s.

5. Promyshlennaja politika v uslovijah novej industrializacii: Monografija/ Avt. kol.: Andrianov K.N. i dr.; Pod red. Tolkacheva S. A. – M.: MAKS Press, 2015. – 252 s.

6. Miksjuk, S. F. Konceptual'nye i metodicheskie podhody k srednesrochnomu prognozirovaniyu razvitija promyshlennogo kompleksa Respubliki Belarus' / S.F. Miksjuk, I.L. Telesh, // Belorusskij jekonomicheskij zhurnal. - 2008. – № 1. – S. 36-45

7. Mjasnikovich, M. V., Antonova N. B., Nehorosheva L. N. Gosudarstvennoe regulirovanie innovacionnoj dejatel'nosti: Uch. pos. – Mn.: Akademija upravljenja pri Pre-zidente Respubliki Belarus', 2005. – 235 s.

8. Filipcov, A. M. Otrasleyaja politika i jekonomicheskoe razvitie: problemy teorii / Nauchnoe izdanie (monografija). – Gorki: Belorusskaja gosudarstvennaja sel'skohozjajstvennaja akademija. – 2006. – 234 s.

9. Pelih, S. A. Konceptual'nye osnovy formirovanija promyshlennoj politiki v Respublike Belarus'. Institucional'naja politika ili sozdanie «ramochnyh» uslovij hozjajstvovanija / S. A. Pelih // Gosudarstvennoe regulirovanie jekonomiki i po-vyshenie jeffektivnosti dejatel'nosti sub#ektov hozjajstvovanija: XI Mezhdunar. nauch.- prakt. konf., Minsk, 16-17 apr. 2015 g. :sb. nauch. st. / redkol.: d-r fiz.-mat. nauk, prof. I.I. Gancherenok (pred.) i dr.. – Minsk: Akad. upr. pri Prezidente Resp. Belarus', 2015. – S. 267-270.

10. Sidorskij, S. S. Promyshlennoe sotrudnichestvo v EAJeS – moshhnyj faktor jekonomicheskogo razvitija [Jelektronnyj resurs] / Respublika. – Minsk, 2015. – Rezhim dostupa: <http://respublika.sb.by/obshchestvo-27/article/promyshlennoe-sotrudnichestvo-v-eaes-moshchnyy-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya.html>. – Data dostupa: 20.12.2015.

11. Filippenko, E. N. Promyshlennaja politika v tranzitivnoj jekonomike / E. Filippenko // Zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnyh otnoshenij. – 2010. – №2. – S. 22-26.
12. Solodovnikov, S. Ju. Ponjatie promyshlennoj politiki / M.S. Beljavsckaja, S.Ju. Solodovnikov // Ustojchivoje razvitie jekonomiki: sostojanie, problemy, perspekti-vy. Sbornik trudov IX Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. - Polesskij gosudarstvennyj universitet. – Pinsk, 2015. – S. 11-12.
13. Gotovskij, A. V. Promyshlennaja politika v Evrazijskoj integracii / A. V. Gotovskij // Evrazijsckaja jekonomicheskaja integracija. – № 1 (26). – Moskva, 2015. – S. 39 – 65.
14. Davydenko, E. L. Jekonomicheskij vektor razvitija ljogkoj promyshlennosti Respubliki Belarus' v kontekste trebovanij VTO / E. L. Davydenko // Belarus' v sovremennom mire: materialy IV Resp. nauch. konf., 28 sentjabrja 2005 g. / redkol.: A. V. Sha-rapo [i dr.]. — Minsk: RIVSh, 2005. – S. 146-147.
15. Dajneko, A. E. Modernizacija: prioritety i sodержanie [Jelektronnyj re-surs] / A. E. Dajneko. – Jekonomika Belarusi. – №1, 2013 g. – Rezhim dostupa: [http://economics.basnet.by/files/ru\\_01-13-01.pdf](http://economics.basnet.by/files/ru_01-13-01.pdf). – Data dostupa: 25.07.2015.
16. Danil'chenko, A. V. Jekonomicheskaja integracija. Internacionalizacija proizvodstva / A. V. Danil'chenko, L. M. Petrovskaja // Mirovaja jekonomika : kurs lekcij / L. M. Petrovskaja. – Minsk : BGU, 2002. – S. 25-56.
17. Semak, E. A. Uchastie Respubliki Belarus' v formirovanii edinogo jekonomicheskogo evrazijskogo prostranstva. /E. A. Semak. // EDU. – № 3, oktjabr', 2011. – M.: Otkrytyj evrazijskij institut, 2011. – S. 18-23.
18. Osnovnye napravlenija promyshlennogo sotrudnichestva v ramkah EAJeS / Evrazijsckaja jekonomicheskaja komissija [Jelektronnyj resurs] / Evrazijsckaja jekonomicheskaja komissija. – Moskva, 2016. – Rezhim dostupa: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/SiteAssets/broshjura%20rus%20OK%20NEW.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/SiteAssets/broshjura%20rus%20OK%20NEW.pdf). – Data dostupa: 16.06.2017.
19. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: For a European Industrial Renaissance [Electronic resource] // COM (2014) 14 final. – Brussels: European Commission, 2014. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014DC0014&from=EN>. – Date of access: 26.02.2017
20. Gurskij, V. L. Formirovanie modeli soglasovannoj promyshlennoj politiki stran EAJeS na osnove trehkomponentnoj koncepcii / V.L. Gurskij // Modernizacija hozjajstvennogo mehanizma skvoz' prizmu jekonomicheskikh, pravovyh i inzhenernyh podhodov. Sbornik materialov IX Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii / red. kol. S.Ju. Solodovnikov [i dr.]. – Minsk: BNTU, 2016. – S. 96-98
21. Rajzberg, B. A. Sovremennyj jekonomicheskij slovar' / B. A. Rajzberg, L. Sh. Lovzovskij, E. B. Starodubceva. – 2-e izd., ispr. – Moskva: INFRA-M, 1999. – 479 s.
22. Bychkova, A. N. Jekonomicheskij mehanizm: opredelenie, klassifikacija i primenenie / A. N. Bychkova // Vestnik Omskogo universiteta. Serija «Jekonomika» Vy-pusk № 4, 2010 [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskij-mehanizm-opredelenie-klassifikatsiya-i-primenenie>. – data dostupa 27.02.2017.
23. Gurskij, V. L. Perspektivy formirovanija soglasovannoj promyshlennoj politiki stran-chlenov EAJeS v uslovijah obostrenija mezhdunarodnoj konkurencii / V. L. Gurskij // Belarus' v sovremennom mire: materialy XV Mezhdunar. nauch. konf., posvjashh. 95-letiju obrazovanija Belorus. gos. un-ta, Minsk, 27 okt. 2016 g. – Minsk, 2016. – S. 143-145.

24. Vendrov, A. M. CASE-tehnologii. Sovremennye metody i sredstva proektirovanija informacionnyh sistem [Jelektronnyj resurs] / A. M. Vendrov. – Rezhim dostupa: <http://www.interface.ru/home.asp?artId=2806>. – data dostupa 27.02.2017

25. Metodologija IDEF0 Standart Russkaja versija / MetaTehnologija, 1993 [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://media.devnet.ru/files/Lectures/ALESHIN/SADT/IDEF0/Standart%20IDEF0.pdf>. – Data dostupa 27.02.2017

26. Gurskij, V. L. Trehkomponentnaja model' formirovanija soglasovannoj promyshlennoj politiki stran EAJeS. / V. L. Gurskij // Sacyjal'na-jekanamichnyja i pravavyja dasledavanni. – Minsk, 2016. – № 4. – S. 154-172.

*Статья поступила в редакцию 2 октября 2017 года.*

УДК 339.9

ББК 65.5

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КАК ВАЖНАЯ ЧЕРТА  
ГЛОБАЛИЗАЦИИ

А. В. ДАНИЛЬЧЕНКО

[adanilchenko@bntu.by](mailto:adanilchenko@bntu.by)

доктор экономических наук, профессор,  
декан факультета менеджмента, маркетинга и предпринимательства  
Белорусский национальный технический университет

Минск, Республика Беларусь

Т. А. ПРОЦ

[tatiana\\_prots@mail.ru](mailto:tatiana_prots@mail.ru)

преподаватель кафедры «Маркетинг»  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

*Статья посвящена изучению интернационализации деловой активности. Рассматриваются планируемые направления развития экспортной политики Беларуси. Выявляются особенности процесса интернационализации Китайской Народной Республики.*

Ключевые слова: интернационализация, развитие, интеграция, инвестиции.

INTERNATIONALIZATION OF BUSINESS ACTIVITY AS IMPORTANT FEATURE  
OF GLOBALIZATION

A. V DANILCHENKO

Doctor of Economics, Full Professor,  
Dean of the Faculty of Management, Marketing and Entrepreneurship  
Belarusian National Technical University

Minsk, Republic of Belarus

T. A. PROTS

Master of Economics, the teacher of the department "Marketing"  
Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

*The article is devoted to the study of the internationalization of business activity. Discusses the planned directions of development of export policy of Belarus. Identifies features of the process of internationalization of the Republic of China.*

Key words: internationalization, development, integration, investment.

ВВЕДЕНИЕ

Интернационализации деловой активности – разнонаправленный процесс. Традиционно он понимается как активизация экспортной инвестиционной деятельности компаний на зарубежных рынках при институциональной поддержке и лоббировании интересов национальным государством. Со стороны принимающей страны это рассматривается либо как привлечение иностранного капитала и технологий, либо как ограничение деятельности иностранных компаний. При нехватке внутренних инвести-



ций, неразвитости отдельных секторов и отраслей народного хозяйства проводится государственная политика стимулирования деловой активности иностранных компаний. В противоположном случае имеет место политика селективного протекционизма и/или реализуются программы замещения импорта [1, с. 188].

Внешнеэкономическая политика, сформулированная в рамках Научного прогноза, предполагает осуществление многовекторной внешней политики Республики Беларусь и достижение устойчивого роста экспортного потенциала белорусской экономики с одновременным обеспечением положительного сальдо во внешнеэкономической деятельности. «... В настоящее время в экономической науке все большее значение приобретает изучение сотрудничества между хозяйственными субъектами как основы повышения их конкурентоспособности. При этом акцент делается на том обстоятельстве, что смитианские взгляды на рыночную ситуацию, как поле конкурентной борьбы всех со всеми сегодня безнадежно устарели» [2].

Основной целью развития внешнеэкономических отношений Республики Беларусь является снижение до минимума внешнеэкономических угроз на основе эффективного участия в международном разделении труда, использования конкурентных преимуществ страны, применения механизмов международных интеграционных объединений и снижения зависимости от традиционных экспортных позиций и рынков за счет диверсификации товарной номенклатуры [3].

В национальной программе поддержки и развития экспорта на 2016-2020 годы выделены 5 приоритетных направлений, по которым государство будет работать в ближайшие годы. Среди них: соответствие белорусской продукции соответствующим нормам и стандартам в области качества, сертификация и обеспечение иных условий для ее доступа на внешние рынки; создание альянсов с крупными региональными производителями, вхождение вместе с ними в международные производственные цепочки; совершенствование инфраструктуры контроля качества, проведения испытаний и оценки соответствия продукции; стимулирование производителей товаров к расширению товарной номенклатуры.

В Программе «экспорт Беларуси» главным механизмом реализации и неотъемлемым элементом является Дорожная карта. В последнее время учеными-экономистами широко используются понятия такие как технологический форсайт, бизнес-планирование и построение технологических дорожных карт. Все перечисленные понятия связаны с планированием и прогнозированием развития действий предприятия. Дорожная карта представляет собой пошаговую инструкцию и направление движения, какого-либо товара, группы товаров/услуг, предприятия в целом. Бизнес-план — план, программа осуществления бизнес-операции, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности [4]. Форсайт – это метод долгосрочного прогнозирования развития, основанный на опросе экспертов.

Дорожные карты отличаются от бизнес-планов тем, что имеют несколько сценариев и направлений развития ситуаций. Дорожные карты имеют более широкую сферу применения и актуальны на современном этапе.

Картирование целесообразно начинать с форсайта. Важно определить видение мира и место страны, рыночную позицию Беларуси и конкурентные преимущества предприятий в долгосрочной перспективе (15-20 лет). После этого определяются потребности и необходимые изменения в ближайшем будущем (3-5 лет) и по результатам прогноза составляются планы мероприятий и формируется дорожная карта.

Таблица 1 – Основные отличительные черты бизнес-плана и дорожной карты

Критерий	Бизнес-план	Дорожная карта
Сфера применения	Внутрифирменное планирование	Государство в целом, отдельные отрасли/ предприятия, отдельные виды товаров и услуг или их группы
Сроки планирования	1-5 лет	5-10 лет
Рабочая группы разработчиков	Руководитель и сотрудники подразделений предприятия	Специалисты разных направлений, институты
Цель	Планирование хозяйственной деятельности предприятия	Информационная поддержка процесса принятия управленческих решений по развитию объекта картирования
Форма представления	Попунктный план	Графический план-сценарий

Источник: разработка автора

Дорожная карта как элемент Программы «Экспорт Беларуси» направлена на достижение роста, развития и диверсификации национального экспорта, в первую очередь, инновационного и высокотехнологичного, а также позволит повысить эффективность действующей в Республике Беларусь системы государственной поддержки экспорта до уровня лучших мировых практик.

Реализация мероприятий Дорожной карты будет способствовать увеличению объемов экспорта продукции [3].

Для определения направлений развития экономики Беларуси целесообразно обратиться к опыту других стран, которые достигли больших успехов в данном направлении. Примером удачной реализации политики интернационализации, а так же траснационализации может выступить Китайская Народная Республика, которая занимает высокие позиции в мировых рейтингах.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В этой связи, стоит подробнее рассмотреть использование международного опыта в области развития экспорта на примере Китайской Народной Республики, а так же причины, мотивация и стратегии интернационализации бизнеса.

Использование международного опыта и национальных научных разработок в области экспорта необходимы для обеспечения баланса в программе теоретических и прикладных методов по организации работы на экспортном направлении и принципиально новых подходов в этой области, основанных на лучших мировых достижениях [3].

Для более объективной картины следует обратить внимание на происходящие процессы в мировой экономике. По данным Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях, в 2016 г. рост мировой экономики составил всего лишь 2,2% , что является самым низким показателем со времен 2009 года. Одной из основных причин замедления мирового роста доклад называет длительный период низкой инвестиционной активности. В последние годы для многих стран характерно заметное снижение объемов частных и государственных инвестиций. В странах-экспортерах сырьевых товаров в ответ на резкое снижение доходов правительства сокращают объем крайне необходимых инвестиций в инфраструктуру и социальные службы. В то же время, в большинстве развитых стран, а также во многих крупных развивающихся странах и странах с переходной экономикой отмечается заметное снижение темпов роста производительности труда.

Поскольку спрос, инвестиции, торговля и производительность тесно взаимосвязаны, длительный период замедленного мирового роста может так и не прекратиться, если не предпринять согласованные политические усилия по оживлению инвестиций и стимулированию восстановления роста производительности труда. В докладе отмечается, что во многих странах для поддержки роста по-прежнему слишком широко используется кредитно-денежная политика [5].

По данным Доклада, Китайская Народная Республика по-прежнему занимает второе место в мире и является крупнейшей среди развивающихся стран получателем прямых иностранных инвестиций 128 млрд. долл. в 2015 г. и 183 млрд. долл. в 2016 г. [7].

Этот потенциал инвестиционного сотрудничества реализуется благодаря умелой политике государства по стимулированию иностранных вложений. Характерная черта такой политики – предоставление предприятиям с иностранным участием специальных льгот. Это свойственно начальному периоду политики открытости, когда Китай воспринимался большинством инвесторов как высокорискованный рынок, а перестройка хозяйственной системы КНР только набирала обороты. По мере активизации притока иностранного капитала и углубления рыночных реформ происходит постепенное выравнивание режимов хозяйствования для национальных и иностранных инвесторов. Но делается это не столько путем лишения предприятий с иностранным участием преференциального статуса, сколько за счет распространения аналогичных условий на китайские предприятия. Как и в случае с внешней торговлей, китайское руководство не спешит либерализовать режим иностранного инвестирования. Специальные льготы получают прежде всего предприятия в приоритетных сферах материального производства (машиностроение, электроника, сельское хозяйство и т. д.). Напротив, иностранные инвестиции в сферу финансовых услуг и розничной торговли были разрешены только в нескольких городах наиболее развитого приморского пояса Китая.

В КНР определены три укрупненные группы китайских компаний, которые должны войти в состав 500 крупнейших ТНК мира [8, с. 18-19].

Правительство КНР проводит политику активной, но селективной поддержки экономической транснационализации [1, с. 154]. Экономическая транснационализация – это наиболее зрелая стадия интернационализации экономической деятельности, характеризующаяся перемещением капитала через границы страны происхождения, которое выражается в формировании международных по характеру своей деятельности, но национальных по сохраняемому над акционерным капиталом контролю организационных бизнес-структур [13].

В последние годы наблюдается активный рост потребления энергоресурсов в Китае, в это же время собственными ресурсами страна не обеспечена в полной мере, поэтому китайские компании приобретают зарубежные добывающие или права на эксплуатацию месторождений. Одно из приоритетных направлений экономической транснационализации КНР выражается в широкомасштабном инвестиционном контроле над ресурсно-сырьевой базой зарубежных стран. Инвестиционная активность в данном направлении распространяется независимо от географической близости стран и регионов. В сфере внимания находятся страны с разным уровнем социально-экономического развития [1]. Основные направления транснационализации КНР представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Направления экономической транснационализации Китайской Народной Республики

Источник: разработка автора на основе [1, с 157–160].

Из 500 крупнейших ТНК, по версии «Fortune Global 500», 104 китайских компаний вошли в рейтинг в 2016 г. В топ-10 на 2-м месте – корпорация «State Grid» (электроэнергетика), выручка – 315,199 млрд. долл., на 3-м месте – «Sinorec Groupe», выручка – 267,518 млрд. долл. Четвертое место заняло предприятие нефтеперерабатывающей промышленности «China National Petroleum» с выручкой – 262,573 млрд. долл. США [9]. Нужно отметить, что в экономике КНР наблюдалось снижение экономического роста по сравнению с 2016 и 2015 гг.

Немаловажным фактом так же является то, что инвестиционная активность Китая направлена на организацию международных стратегических альянсов и зарубежных НИОКР- центров. Стадии экономической транснационализации китайских компаний по организации зарубежных НИОКР- центров представлены на рисунке 2.

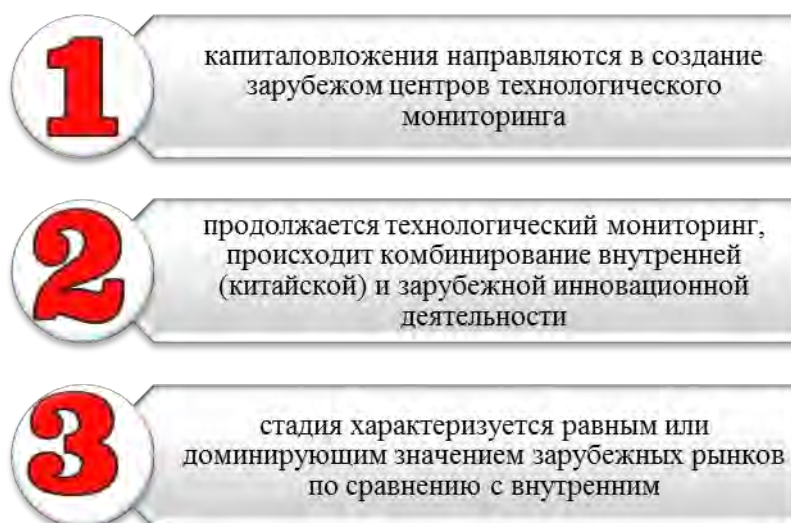


Рисунок 2 – Стадии экономической транснационализации компаний КНР

Источник: разработка автора на основе [1, с. 170-175].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что интернационализация китайской деловой активности идет высокими темпами. Этому содействуют различные государственные программы, политика страны по привлечению инвестиций, а также акционирование государственных предприятий.

## ВЫВОДЫ

Анализируя опыт Китайской Народной Республики и цели Республики Беларусь в направлении интернационализации деловой активности компаний, можно сделать вывод, что для устойчивого развития необходимо взаимодействие как со стороны государства и государственных институтов, так отдельных предприятий и отраслей. Предприятия со своей стороны должны производить конкурентоспособную, высокотехнологичную продукцию, востребованную на внутренних и внешних рынках. Государство должно разрабатывать и реализовывать эффективные программы по содействию развитию интернационализации отечественных предприятий, а также проводить политику по привлечению прямых иностранных инвестиций в страну. Создание благоприятного инвестиционного климата – неотъемлемая часть деятельности.

Как сказано в Национальной программе поддержки и развития экспорта на 2016-2020 гг., использование Дорожных карт направлено на развитие и диверсификацию экспорта. Одним из направлений диверсификации экспорта может стать инвестирование предприятий или отраслей за границей. При картировании целесообразно рассмотреть варианты движения как отдельных товаров и/или услуг, так и экспорт инвестиций. Как показывает опыт Китая, использование программ по выводу компаний на лидирующие мировые позиции имеет свой положительный результат.

В следующую программу развития белорусской экономики можно включить следующие направления:

1. Вовлечение предприятий в международные рынки с последующей их трансформацией в транснациональные структуры.
2. Создание базы для зарубежных НИОКР- центров.
3. Создание зарубежных объектов производственного назначения.
4. Обеспечение экономической безопасности и защиты от негативных изменений международной конъюнктуры.

Процесс интернационализации требует тщательной подготовки и планирования. Для разработки программ развития необходимо учитывать мнение и интересы как отдельных предприятий и их опыт, так и государственные интересы в целом.

С учетом того, что большая часть белорусских участников внешнеэкономической деятельности являются предприятиями с государственным капиталом, то интеграция и интернационализация должна проходить одновременно на межгосударственном и микроэкономическом уровнях.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Данильченко, А. В. Интернационализация деловой активности стран и компаний / А. В. Данильченко, Е. В. Бертош, О. Ф. Малашенкова. – Минск : БГУ, 2015. – 295 с.
2. Солодовников, С. Ю. Влияние расширения Таможенного союза на экономическую конкурентоспособность Беларуси и Армении / С. Ю. Солодовников, Т. В. Иванова // Экономическая наука сегодня, 2016 – Вып. 4. – С. 188.
3. Национальная программа поддержки и развития экспорта на 2016-2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь,

10.08.2016 г., № 604 // Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/fileaff83a3fc04eb9c0.PDF>. – Дата доступа 03.10.2017.

4. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

5. World Economic Situation Prospects. Пресс-релиз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/2017/wesp\\_gpr\\_ru.pdf](https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/2017/wesp_gpr_ru.pdf). – Дата доступа 04.10.2017

6. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию ЮНКТАД.: Доклад о мировых инвестициях, 2016 г. "Гражданство" инвесторов: вызовы политики“ Основные тенденции и общий обзор.– Женева: ООН, 2016.

7. Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию ЮНКТАД.: Доклад о мировых инвестициях, 2017 г. «Инвестиции и цифровая экономика» Основные тенденции и общий обзор.– Женева: ООН, 2017. (на английском языке)

8. Авдушкин, Е. Ф. Конкурентоспособность китайской экономики в глобализирующемся мире / Е. Ф. Авдушкин // Экономика и политика. – 2007.– № 2.– С. 12–20.

9. Крупнейшие компании мира -2017. Fortune Global 500 [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://global-finances.ru/krupneyshie-kompanii-mira-2017>. – Дата доступа: 04.10.2017.

10. Семак, Е. А. Международный маркетинг : учебно-методический комплекс для студентов экон. фак., обучающихся по специальности 1-26 02 02 «Менеджмент (по направлениям)» / Е. А. Семак, К. В. Якушенко. – Минск : БГУ, 2012.– 207с.

11. Данильченко, А. В. Предпосылки и стратегии интер-национализации венчурных структур / А. В. Данильченко, О. Ф. Малашенкова // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2009.– № 2.– С. 73–78.

12. Данильченко, А. В. Современные направления развития теории интернационализации деловой активности предприятий /А. В. Данильченко, Д. С. Калинин / Труды факультета международных отношений : редкол. : В. Г. Шадурский (гл. ред.) [и др.]. Минск : Тесей, 2010. Вып. 1.

13. Данильченко, А. В. Теоретические основы транснационализации страны и предприятия / А. В. Данильченко, Д. С. Калинин / Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. ст. вып. 8. / БГУ; редкол.: А. В. Данильченко (пред.) [и др.]. – Минск, 2011. – 195 с.

## REFERENCES

1. Danil'chenko, A. V. Internacionalizacija delovoj aktivnosti stran i kompanij / A. V. Danil'chenko, E. V. Bertosh, O. F. Malashenkova. – Minsk : BGU, 2015. – 295 s.

2. Solodovnikov, S. Ju. Vlijanie rasshirenija Tamozhennogo sojuza na jekonomicheskiju konkurentosposobnost' Belarusi i Armenii / S. Ju. Solodovnikov, T. V. Ivanova // Jekonomicheskaja nauka segodnja, 2016 – Vyp. 4. – S. 188.

3. Nacional'naja programma podderzhki i razvitija jeksporta na 2016-2020 gody [Jelektronnyj resurs] : postanovlenie Soveta Ministrov Respubliki Belarus', 10.08.2016 g., № 604 // Internet-portal Respubliki Belarus'. – Rezhim dostupa: <http://www.government.by/upload/docs/fileaff83a3fc04eb9c0.PDF>. – Data dostupa 03.10.2017

4. Rajzberg, B. A. Sovremennyj jekonomicheskij slovar'. 5-e izd., pererab. i dop. / B. A. Rajzberg, L. Sh. Lozovskij, E. B. Starodubceva. — M.: INFRA-M, 2007. — 495 s.

5. World Economic Situation Prospects. Press-reliz [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/2017wesp\\_gpr\\_ru.pdf](https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/2017wesp_gpr_ru.pdf). – Data dostupa 04.10.2017
6. Konferencija Organizacii Ob#edinennyh Nacij po trgovle i razvi-tiju JuNKTAD.: Doklad o mirovyh investicijah, 2016 g. "Grazhdanstvo" investorov: vyzovy politiki“ Osnovnye tendencii i obshhij obzor. – Zheneva: OON, 2016.
7. Konferencija Organizacii Ob#edinennyh Nacij po trgovle i razvi-tiju JuNKTAD.: Doklad o mirovyh investicijah, 2017 g. «Investicii i cifrovaja jekonomika» Osnovnye tendencii i obshhij obzor. – Zheneva: OON, 2017. (na anglj-skom jazyke).
8. Avdukshin, E. F. Konkurentosposobnost' kitajskoj jekonomiki v globalizirujushhemsja mire / E. F. Avdushkin // Jekonomika i politika. – 2007. – № 2. – S. 12–20.
9. Krupnejshie kompanii mira -2017. Fortune Global 500 [Jelektronnyj re-surs]. – Rezhim dostupa: <http://global-finances.ru/krupneyshie-kompanii-mira-2017>. – Data obrashhenija 04.10.2017.
10. Semak, E. A. Mezhdunarodnyj marketing : uchebno-metodicheskij kom-pleks dlja studentov jekon. fak., obuchajushhihsja po special'nosti 1-26 02 02 «Menedzh-ment (po napravlenijam)» / E. A. Semak, K. V. Jakushenko. – Minsk : BGU, 2012. – 207s.
11. Danil'chenko, A. V. Predposylki i strategii inter-nacionalizacii venchurnyh struktur / A. V. Danil'chenko, O. F. Malashenkova // Zhurn. mezhdunar. pra-va i mezhdunar. otnoshenij. – 2009. – № 2. – S. 73–78.
12. Danil'chenko, A. V. Sovremennye napravlenija razvitija teorii inter-nacionalizacii delovoj aktivnosti predpriyatij /A. V. Danil'chenko, D. S.Kalinin / Trudy fakul'teta mezhdunarodnyh otnoshenij : redkol. : V. G. Shadurskij (gl. red.) [i dr.]. Minsk : Tesej, 2010. Vyp. 1.
13. Danil'chenko, A. V. Teoreticheskie osnovy transnacionalizacii strany i predpriyatija / A. V. Danil'chenko, D.S. Kalinin / Belarus' i mirovye jekonomiche-skie processy: sb. nauch. st. vyp. 8. / BGU; redkol.: A.V. Danil'chenko (pred.) [i dr.]. – Minsk, 2011. – 195.

*Статья поступила в редакцию 12 октября 2017 года.*

УДК 339.56; 339.972

ББК 65.5

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ТРАНСФЕРТОВ В ЕАЭС\*

В. А. КЛИМЕНКО

[vak\\_@tut.by](mailto:vak_@tut.by)

доктор социологических наук, профессор,  
консультант Исполнительного комитета СНГ.

В. Л. ГУРСКИЙ

[vhurski@yandex.ru](mailto:vhurski@yandex.ru)

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

*Статья посвящена исследованию тенденций развития технологических трансферов в ЕАЭС. Установлены и раскрыты тенденции развития технологических трансферов в ЕАЭС. Сделан вывод о преобладании положительных тенденций в развитии технологических трансфертов в ЕАЭС.*

Ключевые слова: экономический рост, технологии, технологические трансферты, инновации, интересы, ЕАЭС

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL TRANSFERS IN EAEU

V. A. KLIMENKO

Doctor of sociology, professor, consultant of the CIS Executive Committee

V. L. HURSKY

PhD in Economics, associate Professor, Head of the Department of Economics  
BIP-Institute of law  
Minsk, Republic of Belarus

*The article is devoted to tendencies of development of technological transfer to the EAEU. Installed and revealed trends in the development of technological transfer to the EAEU. The conclusion is about the predominance of positive trends in development of technological transfer to the EAEU.*

Keywords: economic growth, technologies, technological transfers, innovations, interests, EAEU.

## ВВЕДЕНИЕ

Сегодня экономическое развитие стран мира во многом определяется способностью экономических агентов генерировать и использовать инновации, что является составной частью технологических трансфертов, в том числе международных. Ранее нами было определено, что «без научно обоснованной и последовательной государственной политики по участию в международных технологических трансферах Республика Беларусь и Российская Федерация не смогут обеспечить высокий уровень благосостояния за счет модернизации народного хозяйства на основе новейших технологий» [1, с. 90].

---

\* Работа подготовлена в рамках выполнения гранта БРФФИ № Г16Р-002 от 29.04.2016 г. «Трансфер технологий в ЕАЭС в контексте формирования устойчивого экономического роста инновационного типа в Беларуси и России»



Особый интерес в исследовании технологических трансферов с участием нашей страны представляет изучение тенденций их развития в рамках ЕАЭС.

### РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Сокращение технологических трансферов в ЕАЭС возможно как за счет возрастающей конкуренции между странами участницами ЕАЭС, так и в результате транзитивного характера экономик этих стран. С. Ю. Солодовников и Ю. В. Мелешко справедливо отмечают по поводу последнего: «Экономическая интеграция стран с транзитивной экономикой имеет свои особенности, что предопределяется их феноменологической природой» [2, с. 124] В результате неустойчивого (переходного) характера стран с транзитивной экономикой значительно возрастает вариативность их развития, а значит для сохранения позитивных тенденций требуются дополнительные усилия, в том числе и по поддержанию баланса экономических интересов и по сокращению дополнительных транзакционных издержек.

Позитивные тенденции в сфере технологических трансферов между странами-участницами ЕАЭС обусловлены схожестью их экономических интересов (при этом экономические интересы отдельных хозяйствующих интересов могут противоречить экономической интеграции в рамках ЕАЭС), во многом обусловленное общностью исторической судьбы, схожестью технико-технологической основы экономики и необходимостью осуществлять четвертую промышленную революцию в условиях усиления нестабильности мировой экономики. Как отмечается в экономической литературе по этому поводу: «по мере усиления глобализации и, соответственно, ужесточения конкурентной борьбы на мировых рынках товаров и услуг роль экономической интеграции возрастает. Чем больше доля интеграционного объединения в мировом товарообороте, тем более эффективно он может решать поставленные перед ним задачи [2, с. 126].

Нестабильность международных экономических отношений и усиливающееся разнообразие бытийных форм хозяйствования в мировой экономике добавляют еще одну сложность при прогнозировании тенденций развития технологических трансферов в ЕАЭС – гносеологически-терминологическую. «В настоящее время в различного рода литературных источниках и электронных СМИ происходит лавинообразный рост диаметрально противоположных суждений как о перспективах развития мировой и национальных экономик, так и о том, какие формы хозяйственного регулирования экономически эффективны, – подчеркивают белорусские экономисты. – В результате терминологической путаницы, отсутствия категориальной определенности, в последние десятилетия в мире наблюдается увеличение отрыва экономических практик от их теоретического осмысления» [3].

Усиление интеграции в ЕАЭС «будет вести к росту экономической конкурентоспособности стран-участниц, только при условии положительного синергетического влияния на этот процесс факторов его обуславливающих за счет, во-первых, снижения социальных, политических и экономических рисков (внешних шоков), возникающих в результате усиления глобальной политэкономической нестабильности, расширения феномена глобальных финансов и растущего применения на международной арене информационного оружия как способа разрушения экономик стран-конкурентов и, во-вторых, повышающих технологический, социальный, экономический, институциональный, культурный потенциалы и увеличивающих внутреннее потребление, которые выступают объективной базой роста конкурентоспособности стран-участниц» [4].

Поскольку «экономический рост в России и Беларуси будет ростом в первую очередь реального сектора экономики» [5], то и развитие технологических трансферов

в ЕАЭС сегодня должно быть направлено в первую очередь на модернизацию реального сектора экономики Беларуси, России и других странах участницах союза. Еще в «...рамках таможенного союза (Беларуси, России и Казахстана – примечание авторов) была поставлена задача проведения технологической и институциональной модернизации национальных экономик, что в условиях возрастания глобальной конкуренции, возможно только объединившись» [2]. Поэтому главной задачей Евразийской экономической комиссии в сфере промышленности с момента ее возникновения (2012 г.) стала разработка мероприятий по усилению промышленной кооперации Беларуси, России и Казахстана, координация национальных промышленных политик с перспективой выхода на проведение согласованной промышленной политики.

Поскольку для развития конкурентных преимуществ национальных промышленных комплексов стран-участниц ЕАЭС «необходимо наличие соответствующей экономической стратегии на государственном уровне» [4] 31.05.2013 г. Решением Высшего Евразийского экономического совета № 40, определены основные направления координации национальных промышленных политик Беларуси, России и Казахстана, в том числе приоритетные для промышленного сотрудничества отрасли. «Дальнейший процесс развивался в рамках разработки проекта Договора о Евразийском экономическом союзе. Указанный кодификационный акт был расширен статьей о промышленной политике и сотрудничестве (статья 92).

Это позволило активизировать взаимодействие со Сторонами по подготовке стратегического документа по основным направлениям промышленного сотрудничества в Союзе на ближайшие 5 лет» [6]. Статьей 92 предусмотрены, во-первых, конкретные механизмы и инструменты (создание технологических платформ, инжиниринговых центров, сети трансфера технологий, систем промышленной кооперации и субконтрактации) и, во-вторых, возможность разрабатывать и принимать решения, направленные на сокращение барьеров во взаимной торговле промышленными товарами, а также на реализацию конкретных мер по углублению кооперации в приоритетных отраслях [6].

Как известно, на уровне национальной экономики «...Проблема преимущественно инновационного развития страны не сводится только к развитию фундаментальной и прикладной науки, отвечающей уровню современного развития человеческой цивилизации и возникающим глобальным вызовам: это условие необходимое, но не достаточное. Решение вышеназванной проблемы <...> невозможно без формирования социально-экономических институциональных механизмов эффективного распределения новых знаний и технологий по всей территории государства. Без преимущественно инновационного развития регионов невозможно устойчивое развитие страны. В противном случае, в любом государстве будет увеличиваться количество проблемных регионов, усиливаться социальное неравенство и сокращаться количество социального капитала, накапливаемого на уровне общества» [7]. То же самое можно отнести и к ЕАЭС – без формирования социально-экономических институциональных механизмов эффективного распределения новых знаний и технологий по всей территории ЕАЭС невозможно решить проблему преимущественно инновационного развития этого союза. Поэтому в Договоре о ЕАЭС был закреплен «важнейший принцип – промышленная политика является основным ориентиром при разработке и реализации торговой, таможенно-тарифной, конкурентной политик, а также политик в области государственных закупок, технического регулирования, развития предпринимательской деятельности, транспорта и инфраструктуры» [6].

Для повышения стимулов участия предприятий стран-участниц ЕАЭС в промышленной кооперации в рамках ЕАЭС в Договор о ЕАЭС была внесена норма о взаимном признании осуществления технологических операций при принятии решения

о предоставлении специфических субсидий. Следующим этапом развития интеграции в сфере промышленности в этом союзе стало принятие в сентябре 2015 года главами правительств Основных направлений промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС (ОНПС), которые были направлены на углубление кооперационного сотрудничества, проведение модернизации действующих производств и создание новых инновационных секторов промышленности, освоение новых видов конкурентоспособной экспортоориентированной продукции. Стороны договорились о формировании новой инновационной экономики путем развития сотрудничества в научно-технической и инновационной сферах, создания деловой и научной инфраструктуры [6].

17.03.2016 г. на заседании Совета Евразийской экономической комиссии были рассмотрены важные вопросы в сферах интеграции и макроэкономики, торговли, экономики и финансовой политики, промышленности и агропромышленного комплекса, технического регулирования, внутренних рынков, информатизации и информационно-коммуникационных технологий и утвержден План разработки актов и мероприятий по реализации Основных направлений промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза (ОНПС ЕАЭС). В плане были предусмотрены действия стран-участниц ЕАЭС и Комиссии по расширению промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС. Совет ЕЭК также одобрил проект Положения о формировании и функционировании евразийских технологических платформ [8].

Таким образом, налицо преобладание положительных тенденций в развитии технологических трансфертов в ЕАЭС.

## ВЫВОДЫ

На основании проведенного исследования можно констатировать, что на развитие технологических трансфертов в ЕАЭС сегодня оказывают влияние как позитивные, так и негативные факторы. В результате их наложения тенденции этих трансфертов будут носить внутренне противоречивый характер. Возможно и усиление, и ослабление технологических трансфертов между странами-участницами ЕАЭС. Проведенный анализ позволил заключить, что в настоящее время преобладают положительные тенденции в развитии технологических трансфертов в ЕАЭС.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Клименко, В. А. Развитие теоретических основ трансфера технологий в контексте перехода к устойчивому экономическому росту в Республике Беларусь и Российской Федерации / В. А. Клименко, В. Л. Гурский, Т. В. Сергиевич, Т. С. Лыткина // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2017. – № 2. – С. 85–91.
2. Солодовников, С. Ю., Мелешко, Ю. В. Евразийская экономическая интеграция // Весці НАН Беларусі, 2016. № 3. С.121-126. – С. 124.
3. Солодовников, С. Ю. Теоретико-методологические основы исследования взаимосвязи теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений / С. Ю. Солодовников, Т. В. Сергиевич // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 5. – С. 12-16. – С. 14.
4. Солодовников, С. Ю., Иванова, Т. В. Влияние расширения Таможенного союза на экономическую конкурентоспособность Беларуси и Армении// Экономическая наука сегодня, 2016 – Выпуск 4. – С. 189.

5. Солодовников, С. Ю. Занятость и создание социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. 2015. № 6. С 2-9. – С.7

6. История вопроса по подготовке и реализации Основных направлений промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep\\_prom/Pages/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B8%D0%B5-%D1%81%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F-%D0%BF](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/Pages/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B8%D0%B5-%D1%81%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F-%D0%BF) – Дата доступа: 04.05.2017 г.

7. Солодовников, С. Ю. Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь // Экономическая наука сегодня, 2013 – Выпуск 1. – С. 5-33.

8. Совет ЕЭК утвердил План по реализации Основных направлений промышленного сотрудничества в ЕАЭС и решил создать Рабочую группу по формированию цифровой повестки Союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/18-03-2016-6.aspx>. – Дата доступа: 02.05.2017.

#### REFERENCES

1. Klimenko, V. A. Razvitiye teoreticheskikh osnov transfera tekhnologii? v kontekste perekhoda k ustoychivomu ekonomicheskomu rostu v Respublike Belarus i Rossiyskoy Federatsii / V. A. Klimenko, V. L. Gurskiy, T. V. Sergiyevich, T. S. Lytkina // Korporativnoye upravleniye i innovatsionnoye razvitiye ekonomiki Severa: Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo tsentra korporativnogo prava, upravleniya i venchurnogo investirovaniya Syktyvkarskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2017. – № 2. – S. 85–91.

2. Solodovnikov, S. Yu., Meleshko, Yu. V. Evraziyskaya ekonomicheskaya integratsiya // Vestsi NAN Belarusi. 2016. № 3. S.121-126. – S. 124.

3. Solodovnikov, S. Yu. Teoretiko-metodologicheskiye osnovy issledovaniya vzaimosvyazi teorii trudovoy motivatsii i dinamiki trudovykh otnosheniy / S. Yu. Solodovnikov. T. V. Sergiyevich // Vestn. Polots. gos. un-ta. Ser. D. Ekon. i yurid. nauki. – 2016. – № 5. – S. 12-16. – S. 14.

4. Solodovnikov, S. Yu., Ivanova T. V. Vliyaniye rasshireniya Tamozhennogo soyuza na ekonomicheskuyu konkurentosposobnost Belarusi i Armenii// Ekonomicheskaya nauka segodnya. 2016 – Vypusk 4. – S. 189.

5. Solodovnikov, S. Yu. Zanyatost i sozdaniye sotsialno-nauchnogo soobshchestva v usloviyakh modernizatsii tranzitivnoy ekonomiki: na primere Respubliki Belarus // Vestnik Polotskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya D: Ekonomicheskkiye i yuri-dicheskkiye nauki. 2015. № 6. S 2-9. – S.7

6. Istoriya voprosa po podgotovke i realizatsii Osnovnykh napravleniy promyshlennogo sotrudnichestva v ramkakh Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom\\_i\\_agroprom/dep\\_prom/Pages/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B8%D0%B5-%D1%81%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F-%D0%BF](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/Pages/%D0%9E%D0%B1%D1%89%D0%B8%D0%B5-%D1%81%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F-%D0%BF) – Data dostupa 04.05.2017g.

7. Solodovnikov, S. Yu. Perspektivy i mekhanizmy razvitiya i kapitalizatsii sotsialnogo potentsiala Respubliki Belarus // Ekonomicheskaya nauka segodnya. 2013 - Vypusk 1. – S. 5-33.

8. Sovet EEK utverdil Plan po realizatsii Osnovnykh napravleniy promyshlennogo sotrudnichestva v EAES i reshil sozdat Rabochuyu gruppu po formirovaniyu tsifrovoy

povestki Soyuzu. [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/18-03-2016-6.aspx>. – Data dostupa: 02.05.2017.

*Статья поступила в редакцию 15 октября 2017 года.*

УДК 339.9

ББК 65.428

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ АППАРАТ АНАЛИЗА ТОРГОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ  
ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

С. В. ПАВЛОВСКАЯ

[pavlovskayasv@tut.by](mailto:pavlovskayasv@tut.by)

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Мировая экономика»  
Белорусский государственный экономический университет  
Минск, Республика Беларусь

*В статье рассмотрен исследовательский аппарат анализа торговой интеграции в рамках Евразийского экономического союза, особое внимание уделено показателям внутриотраслевой торговли, которые позволяют выявить предпосылки для развития производственной кооперации и гравитационным моделям, которые иллюстрируют степень реализации торгового потенциала интеграционного объединения. Определен ряд факторов экономического и неэкономического характера, влияющих на торговую интеграцию и оказывающих как стимулирующее воздействие на евразийскую интеграцию, так и препятствующих движению вверх по интеграционной лестнице в рамках ЕАЭС.*

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, торговая интеграция, внутриотраслевая торговля, гравитационная модель, фактор соседства, геополитический фактор, ЕАЭС.

RESEARCH METHODS OF ANALYSIS EURASIAN ECONOMIC UNION TRADE  
INTEGRATION

S. V. PAVLOVSKAYA

PhD of Economic Sciences, an associate professor of the department «World economy»  
Belarus State Economic University  
Minsk, Republic of Belarus

*In article the research vehicle of the analysis of trade integration within the Eurasian Economic Union is considered, special attention is paid to indicators of intra-branch trade which allow to reveal prerequisites for development of production cooperation and to gravitational models which illustrate extent of realization of trade potential of integration association. A number of the factors of economic and not economic character influencing trade integration and rendering both the stimulating impact on the integration, and obstructing the traffic up an integration ladder within EAEU is defined.*

Keywords: international economic integration, trade integration, intra-branch trade, gravitational model, neighbourhood factor, geopolitical factor, EAEC.

ВВЕДЕНИЕ

Международная экономическая интеграция в мире интенсивно набирает обороты: в настоящее время в мире насчитывается около 600 интеграционных группировок. Для Республики Беларусь интеграция может быть источником стабилизации и развития национальной экономики, поэтому республика является активным участником данных процессов. Беларусь активно принимала участие в развитии Единого экономического

пространства, Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана, входила в международную организацию Центральноазиатское сотрудничество, объединявшую ряд бывших республик СССР. Сегодня Республика Беларусь является членом Содружества независимых государств, Союзного государства России и Беларуси, Евразийского экономического сообщества, а также Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Перечисленные организации зачастую преследовали различные цели, не всегда согласованные между собой, что привело к распылению усилий и ресурсов, а также к необходимости концентрации на «наиболее жизнеспособной» и отвечающим национальным интересам стран форме межгосударственной интеграции, которая сегодня реализуется как Евразийский экономический союз.

ЕАЭС формируется с учетом опыта Европейского союза, одного из наиболее эффективных интеграционных объединений в мире, который совсем недавно стоял на пороге формирования итогового, существующего лишь в теории Б. Баласса, последнего этапа международной экономической интеграции – политического союза. Однако, в случае объединения стран с переходной экономикой представляется целесообразным заложить прочный фундамент будущих преобразований в рамках торговой интеграции, и, опираясь на сформированную экономическую базу не только в рамках двухсторонних отношений и кооперационных связей стран-участниц с Российской Федерацией, но и между ними самими, двигаться вверх по «интеграционной лестнице».

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Теория и практика исследования международной экономической интеграции не выдвинула универсальной теории, отвечающей на вопрос, что дает интеграция каждому из участников этого процесса. Этот вопрос и сегодня остается открытым.

Существует разнообразный исследовательский аппарат изучения интеграционных процессов, в частности торговой интеграции. Исторически сложилось, что межгосударственная торговля является первичным и наиболее распространенным каналом осуществления мирохозяйственных связей [1], поэтому становление теории международной экономической интеграции было заложено такими учеными, как Дж. Вайнер, Р. Липси, Дж. Мид, которые определили последствия от присоединения к интеграционной группировке, как эффекты создания и отклонения торговли.

Наибольший интерес представляют работы, в которых рассматривается внутриотраслевая торговля стран-участниц интеграционного объединения. Эмпирические данные, накопленные за последние полвека, и существующая практика международной торговли показала, что в настоящее время преобладают перекрестные потоки однотипных товаров, которые осуществляются странами похожими в экономическом, социальном, культурно-историческом, экологическом и других аспектах.

Для объяснения данного явления исследователями были предложены новые теории и модели анализа международной торговли. В своей теории подобия стран С. Линдерт определил, что внешний рынок является продолжением его внутреннего, и то, что наибольший объем торговли приходится на промышленно развитые страны, т. к. повышается значение приобретенного преимущества страны над естественным. Однако в этой теории оставался открытым вопрос, как страны должны специализироваться, чтобы обеспечить себе приобретенные преимущества [2].

Французские исследователи Б. Лассюдри-Дюшен, Ж. Л. Маккиелли объясняли перекрестный обмен несовершенством товарной номенклатуры, иерархической структурой сравнительных преимуществ, обменом между головной компанией и ее дочерними зарубежными филиалами. Б. Лассюдри-Дюшен развил теорию С. ЛиндERTA, введя поня-

тие «дифференцированного спроса» и объединив логику сходства и различия стран. Он сделал вывод о том, что перекрестный обмен сходными товарами является результатом «встречи на рынке дифференцированного спроса и качественно разнообразного предложения» [4].

Исследователи Ж. Лафай рассматривал факторы, связанные с объемом и природой спроса на товары, К. Дж. Ланкастер и П. Кругман разработали модели, включающие в себя элементы несовершенной конкуренции. Теория эффекта масштаба (теория международной торговли на основе монополистической конкуренции) американского экономиста П. Кругмана объясняет, почему существует перекрестная торговля между странами, которые одинаково наделены факторами производства [5].

Работы П. Кругмана 1979 и 1980 гг. стали важным шагом в осмыслении механизма товарного обмена странами, они дополнили классические теории. Так механизмы торговли, описанные в его моделях, работают наряду с классическими принципами сравнительного преимущества, выявляя дополнительный выигрыш стран от международного обмена.

Классическая теория международной торговли базируется на моделях совершенной конкуренции, в которых предполагается наличие технологий с постоянной отдачей от масштаба. В этих моделях не оговаривается размер фирмы, которые одинаково производительны при равной фактороемкости. Необходимость отказаться от предположения о постоянной отдаче от масштаба имели место в научной литературе до работ П. Кругмана. В исследованиях Б. Улина, Б. Балассы, Г. Грубела, П. Ллойда и др. отмечалась необходимость учитывать эффекты концентрации ресурсов для объяснения эффекта специализации. Одновременно с П. Кругманом, но независимо от него, были опубликованы работы А. Диксита и В. Нормана, К. Ланкастера, в которых перекрестная торговля между похожими странами объяснялась экономией от масштаба и несовершенной конкуренцией. Однако в основу новой торговой теории легли модели именно П. Кругмана, которые наиболее лаконично и просто описали основной механизм торговли при наличии возрастающего эффекта от масштаба.

К основным выводам, которые сделал П. Кругман, можно отнести следующие: при либерализации торговли увеличивается объем производства отдельной компании; растет реальная заработная плата и ассортимент товаров, доступных для потребителя (благополучие потребителей в каждой экономике повышается как в силу роста реальной заработной платы, так и в силу увеличения доступного разнообразия товаров); возникновение торговли между абсолютно одинаковыми странами можно трактовать как внутриотраслевую торговлю.

Будущий Нобелевский лауреат П. Кругман сумел «в духе экономической традиции Массачусетского технологического института» продемонстрировать в своей модели и объяснить механизм и причины роста внутриотраслевой торговли в первую очередь между типологически схожими странами. Эти положения «задали тон» последующим исследованиям в сфере как теоретического, так и эмпирического анализа международной торговли, сформировав основы нового направления, получившего название «новая теория международной торговли».

Представители консервативного подхода Дж. М. Фингер и Р. Дж. Липси объясняют тот факт, что перекрестная торговля однотипными товарами занимает все большую долю в международной торговле углубляющейся специализацией между странами в рамках одних и тех же отраслей.

В подходе к теории внутриотраслевой международной торговли американского ученого Б. Балассы учтен не только эффект масштаба, но и различия во вкусах потребителей разных стран, их географическая близость и т.д. В своей работе «Внутриотрас-



левая специализация» [6, с. 506] Б. Баласса соглашается с С. Линдером, который первый выдвинул предположение, что при более высоких уровнях экономического развития международная торговля все больше и больше предполагает обмен дифференцированными товарами, т. е. внутриотраслевую специализацию, и сделал вывод о том, что объем внутриотраслевой торговли положительно коррелирует с уровнем экономического развития стран-партнеров. Профессор подтверждает в своей работе, что объем внутриотраслевой торговли отрицательно коррелирует с уровнем торговых ограничений и положительно с участием в интеграционных схемах.

В качестве основного метода исследования динамики интеграционных процессов и выявления перспектив их развития может быть положен анализ показателей внутриотраслевой торговли, т.е. исследование товарной структуры взаимной торговли стран-участниц ЕАЭС. Это позволит не только выявить основные тенденции интеграции, а также географические и отраслевые предпосылки для развития производственной кооперации в рамках ЕАЭС.

Внутриотраслевая торговля – это внешнеторговый обмен между странами товарами одинаковых отраслей (одноименных групп продуктов, близких субститутов). Если товары, участвующие в международном обмене, являются однородными, то такая торговля получает название «горизонтально-диверсифицированная», если они отличаются по качеству, тогда такой обмен будет вертикально-диверсифицированным.

Как отмечает профессор П. Г. Гурова в своем исследовании внутриотраслевой и межотраслевой торговли стран СНГ, «горизонтальная внутриотраслевая торговля позволяет странам с похожим набором факторов производства получить выгоды, образованные эффектом экономии от масштаба, специализируясь в производстве товаров для определенных рыночных сегментов. Движущими силами для роста и развития данного вида внутриотраслевой торговли являются главным образом факторы спроса, такие как дифференциация покупательских предпочтений, поскольку экспортируемые и импортируемые товары в этом случае различаются главным образом качеством, дизайном, расцветкой, удовлетворяя разные вкусы и финансовые возможности покупателей» [7, с. 31].

В рамках ЕАЭС для Республики Беларусь предпочтительным является участие в вертикально-диверсифицированной внутриотраслевой торговле, так как это позволит участвовать на разных стадиях технологического процесса, развивая подетальную или технологическую специализацию. Евразийская интеграция создает дополнительные стимулы для углубления межстранового разделения труда, так как сокращение или снятие таможенных барьеров и, как следствие, снижение цен внутри интеграционной группы приводит к специализации отрасли на производстве отдельных видов продукции и к росту набора товаров, который отрасль потребляет на рынках стран-партнеров.

Существуют различные показатели внутриотраслевой торговли, однако на практике для измерения масштабов интеграции чаще всего используют индекс Грубела-Ллойда. По отношению к  $i$ -ой отрасли формула расчета индекса внутриотраслевой торговли для двух стран, формула 1:

$$GL_i = 1 - |X_i - M_i| / (X_i + M_i), \quad (1)$$

где  $X_i$  – экспорт товаров  $i$ -ой отрасли;

$M_i$  – импорт товаров  $i$ -ой отрасли.

Индекс Грубела-Ллойда может принимать значения от 1 до 0, и чем ближе значение индекса к 1, тем большую роль в торговле между странами играет внутриотраслевая торговля. Если индекс равен единице, то обмен между странами является полностью внутриотраслевым, если равен нулю, то такой обмен является полностью межотраслевым.

В соответствии с «Методическими подходами к анализу интеграционных процессов в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве», для страны-участницы интеграционного объединения в целом уровень внутриотраслевой торговли с другой страной-партнером агрегируется по секторам, а для интеграционного объединения в целом уровень внутриотраслевой торговли рассчитывается на основании агрегации страновых индексов [8, с. 3-4].

В расчетах индексов Грубеля-Ллойда используются статистические данные о внешней торговле в различных разрезах, для того, чтобы получить характеристику внутриотраслевой торговли с разных сторон. Если используется данные в соответствии с классификацией ТН ВЭД, то индекс показывает долю внутриотраслевой торговли по разделам и группам внешнеэкономической деятельности стран. Если используется классификация торговли по видам экономической деятельности, то индекс покажет уровень внутрисекторальной торговли по видам экономической деятельности.

Если используются статистические данные по широкой экономической классификации (части и компоненты, полуфабрикаты, конечное потребление), то индекс отражает внутриотраслевую торговлю в рамках производственных цепочек, т.е. покажет кооперационные связи стран-участниц интеграционного объединения.

Анализ внутриотраслевой торговли нельзя проводить в отрыве от исследования динамики взаимной торговли. Ряд исследователей предлагают рассчитывать внешне-торговую квоту и показатели значимости взаимной торговли товарами [6].

Внешнеторговая квота определяется как доля взаимной торговли в общем объеме внешней торговли между странами и рассчитывается по формуле 2:

$$TO = (X' + M') / GDT, \quad (2)$$

где  $X'$  – экспорт в страны-члены интеграционного объединения;

$M'$  – импорт из стран-членов интеграционного объединения;

$GDT$  – ВВП страны.

Внешнеторговая квота показывает степень ориентированности одной страны на внешние рынки стран-партнеров.

В инструментарии исследования торговой интеграции гравитационные модели занимают особое место, они дополняют видение результатов и возможностей торговой интеграции. Гравитационная модель впервые была предложена первым лауреатом Нобелевской премии по экономике Я. Тимбергеном в 1962 г. В классической гравитационной модели торговая интеграция между двумя странами (оцениваемая с помощью объемов экспорта или импорта) зависит от соответствующего размера их экономик (например, от величины ВВП), расстояния между странами (центрами деловой активности или столицами) и некоторой величины относительных цен, например, реального валютного курса. Прогнозы и оценки потенциала торговых отношений, получаемые с помощью таких моделей, имеют хорошие статистические характеристики. Учитывая относительную простоту в применении, это способствует успешному использованию гравитационной модели на практике [9].

В рамках различных исследований с целью тестирования на основе гравитационной модели наличия для региональной торговли положительных интеграционных экстерналий от вхождения в экономические союзы в рассмотрение могут вводиться не только показатели по стран-членам ЕАЭС, а также страны СНГ, являющиеся основными торговыми партнерами со странами ЕАЭС [9]. Обычно в ходе экспериментов с моделью рассматривались также переменные, с помощью которых тестировалась значимость таких факторов, как наличие общей границы, доход на душу населения торгующих стран, площадь страны-

импортера и страны-экспортера. Однако их включение в модель не всегда приводит к значимому увеличению коэффициента детерминации и улучшению прогнозных качеств модели, а соответствующие коэффициенты оказались статистически не значимыми.

Эконометрическая реализация гравитационной модели позволяет определить потенциальные уровни внутрирегиональной торговли, т.е. найти количественные оценки объемов экспорта, обусловленные включенными в модель факторами. Степень реализации торгового потенциала странами-партнерами характеризуется коэффициентом реализации потенциала, который рассчитывается как отношение фактического объема торговли к потенциальному, определяемому с помощью гравитационной модели.

Важным этапом анализа торговой интеграции в рамках ЕАЭС является выделение основных факторов, влияющих на развитие процессов евразийской интеграции или дезинтеграции.

Основными факторами, влияющими на торговую интеграцию, являются следующие: геополитические факторы («новая геополитическая ситуация»); экономические факторы (различия в структурах национальных экономик; системные кризисные явления; доминирование России как торгово-экономического партнера); фактор соседства (наличие традиционных связей, общего исторического прошлого, культурные связи).

Ряд факторов оказывают как стимулирующее воздействие на евразийскую интеграцию, так и препятствуют данному процессу сращивания экономик.

Различия в структурах национальных экономик государств евразийского пространства обеспечивают, с одной стороны, взаимодополняемость национальных хозяйств, с другой, не могут не мешать динамике интеграционного взаимодействия, так как «государства с момента обретения суверенитета стали двигаться по расходящимся траекториям развития, используя разные модели реформирования экономик, разные структурные приоритеты, разными темпами вели преобразования, по-разному включались в международные экономические отношения» [10, с. 4].

Другой внутренний экономический фактор – системные кризисные явления (в Российской Федерации и в Республике Беларусь в настоящее время) – тормозят процессы интеграции, так как объективно уменьшают материальную основу для глубоких форм интеграции.

Следующий внутренний экономический фактор – доминирование России как торгово-экономического партнера в двусторонних отношениях в рамках евразийского пространства также нельзя однозначно оценить. С одной стороны, Россия является ядром интеграционного процесса. Для стран ЕЭП сохранение взаимодействия с Российской Федерацией является объективной необходимостью. Несмотря на экономический спад, Россия остается главным покупателем товаров, которые производят в странах-членах ЕЭП.

В частности, Республика Беларусь обеспечивала и обеспечивает значительную часть экономического роста за счет реэкспорта российских энергоносителей, получаемых по преференциальным ценам. Доминирование России в рамках евразийской интеграции – это доступ на емкий российский рынок, но и опасность закрепления существующей товарной структуры внешней торговли и замедление темпов модернизации национальной экономики. Как заявила доктор экономических наук, профессор, заведующая отделом экономики Института стран СНГ (Москва) Аза Мигранян: «Евразийская интеграция не решит проблемы национальных экономик. Она дает окно возможностей, шансы» [10]. Данный фактор может влиять, стимулируя диверсификацию производства, усиливая кооперационный связи, или может обернуться трудно решаемыми в дальнейшем проблемами.

Одним из неэкономических факторов, оказывающих неоспоримо большое влияние на развитие евразийской интеграции, является геополитический фактор. Появление

новой геополитической ситуации связано с расширением Евросоюза и НАТО за счет стран Восточной Европы. Президент Российской Федерации В. В. Путин, обращаясь к Федеральному Собранию, сказал, что в начале XXI в. «Россия столкнулась с системным вызовом государственному суверенитету и территориальной целостности, оказалась лицом к лицу с силами, стремящимися к геополитической перекройке мира» [11, с. 29; 12, с. 5, 13].

Заместитель директора Института Европы РАН, д.э.н., профессор кафедры интеграционных процессов МГИМО МИД РФ О. В. Буторина в статье «О научной основе Евразийского экономического союза» подчеркивает, что «очевидная, хотя и официально не заявленная миссия ЕАЭС состоит в том, чтобы сформировать на постсоветском пространстве полюс геополитического притяжения...» [14, с. 53].

Фактор соседства отражает влияние того, что Евразийское экономическое пространство представляет собой совокупность государств, объединенных историческим прошлым, культурными связями, общей границей. Данный фактор стимулирует развитие интеграции, это связано в первую очередь с тем, что на пространстве ЕАЭС проживают близкородственные этнические группы, имеющие тесные родственные связи.

Рассмотренная комбинация взаимопереплетающихся факторов усиливает их влияние за счет синергетического эффекта, однако подтверждает ранее сделанное утверждение, что пока основой евразийской интеграции остается торговая интеграция.

## ВЫВОДЫ

Для Республики Беларусь участие в Евразийском экономическом союзе является стратегически важным. Евразийская интеграция постепенно втягивает в свою орбиту разные страны. Уже функционирует зона свободной торговли с Вьетнамом, ведутся активные переговоры с Монголией, Сербией, Таиландом и другими государствами. Республика Беларусь входит в так называемое «ядро» Евразийского экономического союза, поэтому ведя переговоры по конкретным вопросам сотрудничества в рамках ЕАЭС, необходимо принимать во внимание факторы, влияющие на развитие интеграции, а также особенности механизма принятия решений. Принцип компромисса и разумных уступок должен быть основан на комплексном анализе выгод и издержек торговой интеграции.

Среди методов оценки евразийской торговой интеграции необходимо выделить показатели внутриотраслевой специализации в рамках ЕАЭС, так как уровень внутриотраслевой торговли косвенно свидетельствует о развитии инновационного производства, позволяет сделать выводы о кооперации производства стран-участниц Евразийского экономического союза и о «качестве» интеграции. Дополняют анализ гравитационные модели, которые позволяют определить потенциальные уровни внутрирегиональной торговли.

Комплексная оценка торговой интеграции, учет выделенных экономических и неэкономических факторов, поможет заложить фундамент будущих преобразований в рамках Евразийского экономического союза, и, опираясь на сформированную экономическую базу не только в рамках двухсторонних связей стран-участниц с Российской Федерацией, но и между ними самими, позволит двигаться вверх по интеграционной лестнице.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Данильченко, А. В., Солодовников, С. Ю. От международной торговли к Евразийскому экономическому союзу // Новая экономика, 2014, № 2. – С. 16-20

2. Данильченко, А. В. Эволюция теорий международного обмена в экономической науке / А. В. Данильченко // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. трудов ; под ред. В. М. Руденкова. – Минск : Технопринт, 2003. – С. 124 – 151.
3. Trade and Geography – Economies of Scale, Differentiated Products and Transport Costs [Electronic resource] / The Official Web Site of the Nobel Foundation ; Royal Swedish Academy of Sciences, 2009. – Mode of access: [nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/2008/ecoadv08.pdf](http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2008/ecoadv08.pdf). – Date of access: 12.09.2017.
4. Баласса, Бела. Внутриотраслевая специализация // Вехи экономической мысли. Том 6 «Международная экономика», М.: ООО «ТЕИС», 2006. – С.504-511.
5. Основные тенденции во взаимоотношениях России и стран Центрально-Восточной Европы / Отв. ред. И. И. Орлик. М.: ИЭ РАН, 2015. – 426 с.
6. Гурова, И. П., Ефремова, М. В. Внутриотраслевая и межотраслевая торговля стран СНГ / И. П. Гурова, М. В. Ефремова // ЕЭИ – 2012, №3 (16), август. – С. 30 – 39.
7. Методические подходы к анализу интеграционных процессов в Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве // Евразийская экономическая комиссия. Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/default.aspx> – Дата доступа: 12.09.2017.
8. Павловская, С. В. Матричное моделирование двусторонних торговых отношений стран / Ю. Г. Абакумова, С. В. Павловская // Векторы внешнеэкономической деятельности: колл. моногр. / Институт экономики НАН Респ. Беларусь; ред. совет: В. М. Руденков (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2010. – С. 371-382.
9. Павловская, С. В., Абакумова Ю. Развитие торговой интеграции в рамках рынка ЕЭП. Инновационная экономика в условиях глобализации: современные тенденции и перспективы [Электронный ресурс] : материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Минск, 16–17 апр. 2015 г. / Междунар. ун-т «МИТСО»; редкол.: Ю. Ю. Королев (гл. ред.) и [др.]. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО», 2015. – С. 232-241.
10. Буховец, О. Г. Цивилизационно-исторические и геополитические факторы евразийской интеграции [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://www.eabr.org/tr/research/conference/annual\\_international\\_archive/conference9\\_material/](http://www.eabr.org/tr/research/conference/annual_international_archive/conference9_material/) — Дата доступа 12.09.2017.
11. Новые независимые государства: сравнительные итоги социально-экономического развития / Под общ. ред. Л. Б. Вардомского. – М.: Институт экономики РАН, 2012. – 60 с.
12. Армения имеет максимальные шансы по инвестициям в контексте евразийской интеграции – эксперт // Пресс-отчет о международном семинаре «Перспективы евразийской интеграции: взгляды из Армении», Армения, Ереван, 31 марта 2015 г. [Электронный ресурс] / [http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Seminar\\_Armenia\\_2015\\_press.pdf](http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Seminar_Armenia_2015_press.pdf) – 2014. – Режим доступа: Дата доступа 12.09.2017.
13. Ананьева В. Н. Риски и угрозы во внешней торговле, вытекающие из развития Белорусско-Российско-Казахской интеграции / В. Н. Ананьева // Проблемы модернизации экономики сквозь призму экономических, правовых и инженерных подходов: сборник статей победителей Международного конкурса молодых ученых и студентов, 14 ноября 2014 г., [г. Минск] / пред. редкол. С. Ю. Солодовников. - Минск : БНТУ, 2015. – С. 4 - 15.
14. Буторина, О. В., Захаров, А. В. О научной основе Евразийского экономического союза // ЕЭИ – 2015. – № 2(27) май. – С. 52-68.

REFERENCES

1. Danil'chenko, A. V., Solodovnikov, S. Ju. Ot mezhdunarodnoj trgovli k Evrazijskomu jekonomicheskomu sojuzu // Novaja jekonomika, 2014, № 2. – S. 16-20.
2. Danil'chenko, A. V. Jevoljucija teorij mezhdunarodnogo obmena v jekonomicheskoj nauke / A. V. Danil'chenko // Belarus' i mirovye jekonomicheskie processy : sb. nauch. trudov ; pod red. V. M. Rudenkova. – Minsk : Tehnoprnt, 2003. – S. 124 – 151.
3. Trade and Geography – Economies of Scale, Differentiated Products and Transport Costs [Electronic resource] / The Official Web Site of the Nobel Foundation ; Royal Swedish Academy of Sciences, 2009. – Mode of access: no-belprize.org/nobel\_prizes/economics/laureates/2008/ecoadv08.pdf. – Date of access : 12.09.2017.
4. Balassa, Bela. Vnutriotraslevaja specializacija // Vehi jekonomicheskoj mysli. Tom 6 «Mezhdunarodnaja jekonomika», M.: OOO «TEIS», 2006. – S.504-511.
5. Osnovnye tendencii vo vzaimootnoshenijah Rossii i stran Central'no-Vostochnoj Evropy / Otv. red. I.I. Orlik. M.: IJe RAN, 2015. – 426 c.
6. Gurova, I. P., Efremova M. V. Vnutriotraslevaja i mezhotraslevaja trgovlja stran SNG / I.P. Gurova, M. V. Efremova // EJeI – 2012, №3 (16), avgust. – S. 30 – 39.
7. Metodicheskie podhody k analizu integracionnyh processov v Tamozhennom sojuzе i Edinom jekonomicheskom prostranstve // Evrazijskaja jekonomicheskaja komissija [Rezhim dostupa] <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/default.aspx> [Data dostupa] – 12.09.2017.
8. Pavlovskaja S. V. Matrichnoe modelirovanie dvustoronnih trgovyh ot-noshenij stran / Ju. G. Abakumova, S. V. Pavlovskaja // Vektory vneshnejekonomicheskoj dejatel'nosti: koll. monogr. / Institut jekonomiki NAN Resp. Belarus'; red. sovet: V. M. Rudenkov (gl. red.) [i dr.]. – Minsk, 2010. – S. 371-382.
9. Pavlovskaja, S. V., Abakumova Ju. Razvitie trgovoj integracii v ramkah rynka EJeP Innovacionnaja jekonomika v uslovijah globalizacii: sovremennye tendencii i perspektivy [Jelektronnyj resurs] : materialy mezhdunar. nauch.-prakt. konf., g. Minsk, 16–17 apr. 2015 g. / Mezhdunar. un-t «MITSO»; redkol.: Ju. Ju. Koro-lev (gl. red.) i [dr.]. – Minsk : Mezhdunar. un-t «MITSO», 2015. – S. 232-241.
10. Buhovec, O. G. Civilizacionno-istoricheskie i geopoliticheskie faktory evrazijskoj integracii [Jelektronnyj resurs] / Rezhim dostupa: [http://www.eabr.org/r/research/conference/annual\\_international\\_archive/conference9\\_material/](http://www.eabr.org/r/research/conference/annual_international_archive/conference9_material/) – 2014. – Data dostupa 12.09.2017.
11. Novye nezavisimye gosudarstva: sravnitel'nye itogi social'no-jekonomicheskogo razvitija / Pod obshh. red. L. B. Vardomskogo. — M.: Institut jekonomiki RAN, 2012. – 60 s.
12. Armenija imeet maksimal'nye shansy po investicijam v kontekste evrazijskoj integracii – jekspert // Press-otchet o mezhdunarodnom seminare «Perspektivy evrazijskoj integracii: vzgljady iz Armenii», Armenija, Erevan, 31 marta 2015 g. [Jelektronnyj resurs] / [http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Seminar\\_Armenia\\_2015\\_press.pdf](http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Seminar_Armenia_2015_press.pdf) – 2014. – Rezhim dostupa : Data dostupa 12.09.2017.
13. Anan'eva, V. N. Riski i ugrozy vo vneshnej trgovle, vytekajushhie iz razvitija Belorussko-Rossijsko-Kazahskoj integracii / V. N. Anan'eva // Problemy modernizacii jekonomiki skvoz' prizmu jekonomicheskikh, pravovyh i inzhenernyh podhodov : sbornik statej pobeditelej Mezhdunarodnogo konkursa molodyh uchenyh i studentov, 14 nojabrja 2014 g., [g. Minsk] / pred. redkol. S. Ju. Solodovnikov . – Minsk : BNTU, 2015. – S. 4 - 15.
14. Butorina, O. V., Zaharov, A. V. O nauchnoj osnove Evrazijskogo jekonomicheskogo sojuzа // EJeI – 2015. – № 2(27) maj. – S. 52-68.

*Статья поступила в редакцию 3 октября 2017 года.*

УДК: 339.727.22:339.54

ББК: 65.263+65.428

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ПОЛИТИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ  
ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Н. С. ШАЛУПАЕВА

[nshalupaeva@mail.ru](mailto:nshalupaeva@mail.ru)

старший преподаватель

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины

Гомель, Республика Беларусь

*Обоснован комплексный подход к формированию политики привлечения прямых инвестиций и внешнеторговой политики, выявлен возможный синергетический эффект между ними и эффект нивелирования друг друга. В этих целях исследованы влияние основных инструментов торговой политики государства на внешнеторговые эффекты прямых иностранных инвестиций, в том числе политики региональной торговой интеграции, а также внешнеторговые эффекты инвестиционной политики.*

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, внешняя торговля, инвестиционная политика, внешнеторговая политика

INTEGRATED APPROACH TO THE FORMATION OF  
FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AND FOREIGN TRADE POLICIES

N. S. SHALUPAYEVA

senior lecturer

F. Scorina Gomel State University

Gomel, Republic of Belarus

*An integrated approach to formation of foreign trade policy and foreign direct investments policy is formulated, the possible synergetic effect between them and effect of leveling each other are revealed in the article. For this purpose, influence of the main trade policy instruments, including policy of regional trade integration, on the foreign direct investments trade effects and also the foreign trade effects of the investment policy are investigated.*

Keywords: foreign direct investments, foreign trade, investment policy, foreign trade policy, policy of targeting

ВВЕДЕНИЕ

Традиционно национальные внешнеторговая политика и политика привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) рассматриваются отдельно друг от друга, нередко ориентированы на различные цели и определяются и реализуются отдельными, не связанными друг с другом органами и агентствами. Очевидно, это противоречит современным тенденциям роста взаимосвязи ПИИ и международной торговли и может спровоцировать ситуацию, когда торговая и инвестиционная политики снижают эффективность либо даже нейтрализуют друг друга, что может привести к упущению возможностей развития. Напротив, их координация и взаимообусловленность может создать синергетический эффект, который увеличит их эффективность в достижении поставленных целей экономического роста.

Необходимость комплексного подхода к проведению внешнеторговой и инвестиционной политики продиктована не только растущей взаимозависимостью потоков ПИИ и международной торговли, но и наличием объективной взаимосвязи между самими политиками. С одной стороны, инвестиционная политика осуществляется в рамках национальной внешнеэкономической стратегии развития: ее специфика зависит как от содержания и целей преобладающей внешнеэкономической стратегии (политики импортозамещения или ориентации на экспорт), так и от соотношения между видами внешнеторговой политики (протекционизмом и либерализацией). С другой стороны, регулирование таможенно-тарифной сферы является одним из направлений государственной политики регулирования ПИИ. Так, классификация мер государственной политики регулирования ПИИ, разработанная ОЭСР, включает пять групп мер: меры торговой политики; меры стимулирования ПИИ; ограничительные меры для иностранных инвестиций; меры в отношении предприятий, которые осуществляют ограничительную деловую практику; меры по стимулированию и ограничению, которые применяются странами-экспортерами капитала [1, с. 264].

Вопросами влияния внешнеторговой политики на потоки ПИИ занимались ряд зарубежных ученых: С. Хаймер, Т. Хорст, Дж. Маркузен, Я. Бхагвати, Р. Бречер, М. Мотта, Дж. Гроссман, И. Хелпман, Л. Ванг, Т. Бертран, Ф. Флэттерс, Р. Финстр, А. Швайнбергер, Р. Финдли, Дж. Ниари, Ф. Руанэ; среди отечественных ученых можно выделить Е. Семак, И. Турлай. Вопросы комплексного подхода к формированию внешнеторговой политики и политики регулирования ПИИ, а также влияния их инструментов на потоки инвестиций исследуются и международными экономическими организациями, прежде всего, ЮНКТАД и ВТО [2]. Вместе с тем до настоящего времени системного исследования взаимозависимости ПИИ и внешнеторговой политики страны, в особенности в проекции на экономику Республики Беларусь, не представлено ни в зарубежной, ни в отечественной литературе. Воздействие внешнеторговой политики и закономерности взаимосвязи ПИИ и внешней торговли изучено мало, еще меньше изучены внешнеторговые эффекты инвестиционной политики, а также вопросы взаимосвязи внешнеторговой и инвестиционной политики, взаимоусиления или нивелирования эффектов друг друга. В связи с этим целью статьи является обоснование комплексного подхода к формированию политики привлечения ПИИ и внешнеторговой политики, который предполагает установление воздействия инструментов данных политик на внешнеторговые эффекты ПИИ, выявление возможного синергетического эффекта между ними и эффекта нивелирования друг друга.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для формирования согласованных политики привлечения ПИИ и внешнеторговой политики необходимо понимание внешнеторговых эффектов инвестиционной политики, с одной стороны, а также механизма воздействия торговой политики на внешнеторговые эффекты ПИИ\*, с другой.

Воздействие торговой политики на внешнеторговые эффекты ПИИ.

С одной стороны, внешнеторговая политика является одним из главных факторов при принятии решения об инвестировании в ту или иную страну [3], т. е. определяет количественные эффекты ПИИ. С другой стороны, торговая политика определяет

---

\*Под внешнеторговыми эффектами ПИИ автор понимает количественные или качественные изменения в экспортно-импортных операциях страны, вызванные прямо или косвенно деятельностью компаний с участием ПИИ.



степень и направления влияния ПИИ на экономическое развитие принимающей страны, особенно в части передачи технологий и налаживания связей с национальными поставщиками, т.е. влияет на качественную сторону ПИИ.

1. Политика регулирования импорта в стране-реципиенте ПИИ:

а) Тарифные и нетарифные барьеры для импорта товаров. Высокие тарифы на импорт могут способствовать притоку горизонтальных ПИИ, однако эмпирические исследования показывают, что если ранее величина импортных тарифов находилась в положительной корреляции с ПИИ, то сейчас между ними наблюдается обратная зависимость. В то же время торговая открытость позитивно коррелирует с ПИИ в большинстве эмпирических исследований, причем она наиболее тесно связана с ПИИ, чем любой другой фактор [4, с. 93]. Эти изменения вызваны развитием международного производства, когда ТНК выбирают страну инвестирования для того, чтобы выиграть на разнице в издержках и на эффекте масштаба, в результате высокие торговые барьеры, ограничивающие возможности для фрагментации производства, могут снизить конкурентные преимущества стран в привлечении ПИИ [5].

б) Барьеры для импорта промежуточных и инвестиционных товаров могут снизить конкурентоспособность ориентированной на экспорт деятельности (особенно филиалов ТНК и в отраслях, не привязанных к источникам сырья), которая в настоящее время во многом зависит от импортируемых инвестиционных и промежуточных товаров мирового качества и по мировым ценам. Высокие импортные тарифы могут поощрять иностранные компании использовать национальных поставщиков, однако это влечет за собой ряд издержек. Во-первых, в случае если национальные фирмы недостаточно конкурентоспособны, иностранные инвесторы могут принять решение инвестировать в другую страну. Это объясняет, почему импортозамещающие стратегии большинства стран оказались неэффективными и в конечном итоге отменены. Во-вторых, эффективные связи ПИИ и национальных производителей возможны, когда пошлины на импорт промежуточных и инвестиционных товаров низкие, и филиалы ТНК полностью интегрированы в ГПС, так как современные технологии часто воплощены в импортируемых промежуточных товарах, что обеспечивает доступ местных фирм к современным технологиям. Таким образом, высокие барьеры на импорт технологий или производственных ресурсов могут повредить конкурентоспособности экспорта не только иностранных, но и отечественных фирм, воспрепятствовав распространению внешних эффектов от ТНК в экономике принимающей страны [5].

в) Регулирование торговли услугами. Развитие системы международного производства привело к значительному росту внутрифирменной торговли услугами, что делает либерализацию торговли в сфере услуг ключевым моментом для привлечения экспорто ориентированных ПИИ, прежде всего, ориентированных на эффективность. Однако следует отметить, что либерализация торговли в сфере услуг должна быть скоординирована с политикой регулирования ПИИ в сфере услуг.

г) Упрощение торговых процедур стимулирует ПИИ и развитие внешней торговли. ПИИ, ориентированные на эффективность, которые влекут за собой рост импорта промежуточных и инвестиционных товаров за счет развития внутрифирменной торговли в рамках вертикально интегрированных ТНК, требуют упрощения таможенных и административных процедур [5]. В результате повышение эффективности таможенного администрирования, в особенности сокращение времени на прохождение таможенных процедур, будет способствовать росту притока экспорто ориентированных ПИИ в страну. Примером может послужить опыт Коста-Рики в отношении компании Intel.

2. Политика регулирования экспорта в стране-реципиенте ПИИ:

а) Тарифные и нетарифные ограничения экспорта, введение экспортного контроля. Политика ограничения экспорта в стране-реципиенте ПИИ, например, лицензирование, очевидно негативно влияет на приток экспорто ориентированных ПИИ (вертикальных, экспортно-платформенных и комплексных), являющихся наиболее выгодными с позиции развития внешней торговли принимающей экономики, однако никак не влияет на приток ПИИ, ориентированных на внутренний рынок. В результате может возрасти импорт страны-реципиента и однозначно упадет экспорт (либо потенциально не увеличится).

б) Стимулирование экспорта поощряет приток экспорто ориентированных ПИИ. В то же время практика показывает, что экспорто ориентированная стратегия развития может быть и «нейтральной», ей достаточно быть направленной на устранение торговых барьеров, при этом не обязательно применение государственных мер поддержки экспорта для привлечения экспорто ориентированных ПИИ [3]. Финансирование экспорта может негативно сказаться на экспорто ориентированных ПИИ в тех случаях, когда субсидии являются заменой девальвации национальной валюты в случае проведения страной протекционистской торговой политики с целью компенсировать производителям вызванную завышенным курсом национальной валюты потерю их экспортной конкурентоспособности. Страны, как правило, отличающиеся более жестким регулированием ПИИ, создают специальные экономические зоны (СЭЗ), способствующие развитию экспортной деятельности. СЭЗ являются своего рода формой селективной либерализации внешней торговли, что позволяет даже при реализации стратегии импортозамещения привлечь экспорто ориентированные ПИИ. В мировой практике существуют примеры успешной реализации политики создания СЭЗ как механизма привлечения экспорто ориентированных ПИИ, особенно в Восточной Азии, однако в целом результаты их функционирования трудно оценить однозначно. СЭЗ являются исключением из экономического режима, действующего в стране, в связи с чем внешние эффекты ПИИ, как правило, незначительны и ограничиваются СЭЗ [5], что снижает либо исключает косвенные внешнеторговые эффекты ПИИ. Кроме того, резиденты СЭЗ часто импортируют все комплектующие, в результате во многих случаях СЭЗ содействуют не только увеличению экспорта, но и значительному росту импорта [6, с 14]. В странах Восточной Азии СЭЗ не были единственным инструментом развития экспорта: эти государства проводили активную индустриальную политику, направленную на развитие отечественных предприятий, поддерживали низкую инфляцию и стабильный валютный курс, способствовали росту квалификации рабочей силы [7, с. 23].

в) Регулирование экспорта услуг. В настоящее время экспорто ориентированные ПИИ в сфере услуг значительно увеличились, многие фирмы в развивающихся странах, работающие по контрактам аутсорсинга с компаниями из развитых стран, являются компаниями с участием ПИИ. В связи с этим либерализация экспорта услуг является критически важным элементом внешнеторговой политики стран.

г) Таможенные и административные процедуры при экспорте. Как и в случае с импортом, стоимость и скорость прохождения таможенных процедур и системы таможенной очистки товаров повышают привлекательность страны для экспорто ориентированных ПИИ, прежде всего, ПИИ, ориентированных на эффективность.

3. Политика регулирования импорта в стране-доноре:

а) Импортный протекционизм в стране-доноре очевидно ограничивает приток вертикальных ПИИ (экспортно-платформенных для страны базирования) в другие страны. Однако на этот тип ПИИ приходится незначительная часть мировых ПИИ, еще меньшая их доля приходится на конкретные страну-реципиента и страну-донора.

б) Регулирование доступа на рынок для продукции и услуг из развивающихся стран. Привлечение экспорто ориентированных ПИИ в страну зависит от режима доступа для ее продукции и услуг на рынки развитых стран или другие емкие рынки. Одним из наиболее распространенных способов регулирования доступа на рынок является тарифная эскалация, которая может мешать диверсификации и росту экспорта товаров с более высоким уровнем добавленной стоимости из развивающихся стран, что дестимулирует экспорто ориентированные ПИИ в них. Барьеры, применяемые развивающимися странами, могут быть еще более губительны для экспортоориентированных ПИИ. Во-первых, они в среднем выше, чем в развитых странах. Во-вторых, барьеры между развивающимися странами сужают региональные рынки сбыта, что негативно сказывается на привлечении экспортно-платформенных ПИИ и сокращает возможности для развития ориентированных на эффективность ПИИ из самих развивающихся стран. В-третьих, исследования показывают, что торговля между развивающимися странами приносит им больше выгод, чем с развитыми [3].

в) Меры защиты внутреннего рынка. Антидемпинговые, компенсационные и защитные меры разрешены ВТО, однако могут быть существенным препятствием для экспорта. Как показывает практика, эти меры вводятся в отношении продукции с высокой добавленной стоимостью, тем самым препятствуя увеличению добавленной стоимости, созданной и экспортированной развивающимися странами, что сокращает приток экспорто ориентированных ПИИ. Кроме того, подобные меры вносят элемент неопределенности касательно доступа на рынок для продукции, экспортированной из страны-реципиента, и даже угроза таких мер может способствовать изъятию ПИИ.

г) Торговые преференции стимулируют экспорто ориентированные ПИИ и увеличивают вероятность ПИИ в страны, которым предоставлен преференциальный доступ, однако эти меры могут значительно исказить конкурентные преимущества стран мира. Кроме того, торговые преференции и преференциальные торговые соглашения в сочетании с правилами определения страны происхождения товаров могут иметь протекционистский эффект и ведут к росту ПИИ в производство промежуточной продукции в регион. Чем более строгими являются правила определения происхождения товаров, тем более очевидна необходимость иностранного инвестора в размещении всего цикла производственного процесса в регионе, что будет способствовать росту экспортно-платформенных и комплексно-вертикальных ПИИ в страны-члены. Вместе с тем, строгие правила определения страны происхождения товара могут дестимулировать ориентированные на эффективность ПИИ, если они не позволяют компаниям импортировать товары из наиболее эффективных источников [6, с. 16]. Торговые преференции, предоставляемые развивающимся странам, могут быть подорваны правилами определения страны происхождения, так как большинство продукции, экспортированной из них, не будет попадать под преференции, если они включают сырье из третьих стран.

#### 4. Политика регулирования экспорта в стране-доноре:

а) Экспортные субсидии. Экспортные субсидии в стране-доноре в отношении готовых товаров снижают стимулы для осуществления экспорто ориентированных ПИИ, однако экспортные субсидии на инвестиционные и промежуточные товары могут привести к росту ПИИ (как импортозамещающих, так и экспорто ориентированных), т.к. они увеличивают уровень рентабельности ПИИ в принимающей стране.

б) Экспортный контроль и ограничения могут препятствовать трансферу технологий в принимающую страну, а, следовательно, дестимулировать приток ПИИ в высокотехнологичные отрасли развивающихся и переходных экономик. С другой стороны, экспортный контроль и ограничения в стране-доноре могут стимулировать экспорто ориентированные ПИИ в принимающие страны, которые иначе были бы осуществлены

в стране-доноре. Таким образом, ограничения экспорта в стране-доноре влияют на потоки ПИИ таким же образом, как и протекционизм в стране-реципиенте, однако в значительно меньшей степени.

В целом можно заключить, что внешнеторговая политика стран-доноров в значительно меньшей степени влияет на потоки ПИИ и их внешнеторговые эффекты, нежели торговая политика принимающих стран [3], которая является критически важной для регулирования объемов и структуры потоков ПИИ [8, с. 19].

Существенное воздействие на потоки ПИИ и их внешнеторговые эффекты оказывает политика региональной торговой интеграции. Результаты исследования МВФ, опубликованного в 2004 г., показывают значительный положительный эффект роста размера внутрирегионального рынка на объемы ПИИ [5]. Одновременно современные региональные торговые соглашения (РТС) демонстрируют незначительную связь с ростом горизонтальных ПИИ [3]. Таким образом, увеличение размера рынка внутри РТС приводит к росту притока экспортно-платформенных и комплексных ПИИ в регион. Однако в случае, если в результате подписания РТС в ряде стран-участниц возрастает уровень протекционизма во внешней торговле в отношении третьих стран, увеличатся как межрегиональные экспортно-платформенные, так и горизонтальные ПИИ. Что касается внутрирегиональных ПИИ, то их объемы нередко падают после подписания РТС, так как снижение или устранение внутренних торговых барьеров приводит к снижению или даже изъятию импортозамещающих ПИИ [9], ориентированных ранее на преодоление этих барьеров. Вместе с тем, РТС облегчает вертикальные, экспортно-платформенные и комплексные ПИИ, осуществляемые с целью создания экспортной платформы. Таким образом, воздействие подписания РТС на межрегиональные ПИИ проявляется в росте уровня горизонтальных, экспортно-платформенных и комплексных межрегиональных ПИИ и спаде объемов вертикальных ПИИ, на внутрирегиональные ПИИ – в снижении уровня горизонтальных ПИИ и росте вертикальных, экспортно-платформенных и комплексных ПИИ. Таким образом, внешнеторговые эффекты ПИИ в результате создания РТС целесообразно разделить на два уровня:

1) Страновой уровень. Внешнеторговые эффекты ПИИ в результате создания РТС будут положительными для стран интеграционной группировки, имеющих наибольшие конкурентные преимущества, за счет роста притока в них внерегиональных и внутрирегиональных экспорто ориентированных ПИИ, к которым автором отнесены вертикальные, экспортно-платформенные и комплексно-вертикальные ПИИ, и соответственно отрицательными для менее привлекательных для инвесторов государств.

2) Региональный уровень. РТС способствуют росту внеинтеграционной торговли, прежде всего, за счет привлечения экспортно-платформенных и комплексных ПИИ, обусловленного возросшим внутрирегиональным рынком сбыта и ростом уверенности в стабильности торговых связей, а также росту внутриинтеграционной торговли за счет реструктуризации производственных процессов внутри региона [10].

#### ***Внешнеторговые эффекты инвестиционной политики.***

В целях исследования инвестиционные меры, в наибольшей степени влияющие на внешнеторговые эффекты ПИИ, разделены на три категории [10]:

1. *Требования к эффективности деятельности предприятий с иностранными инвестициями, обязательные к исполнению:*

а) *Требования содержания местных компонентов.* Главным эффектом этих требований на внешнюю торговлю принимающей страны является замещение импорта соответствующих видов сырья и компонентов, что и является их целью. Однако подобные требования могут способствовать снижению экспортной конкурентоспособности готовой продукции иностранных филиалов из-за меньшей эффективности местных постав-

щиков, что в итоге приведет либо к сокращению экспорта ориентированных ПИИ, либо к уменьшению экспорта уже существующих в стране компаний с иностранными инвестициями. Еще одним внешнеторговым эффектом этих требований является рост импорта готовой продукции компаниями-конкурентами, так как их выполнение, как правило, влечет дополнительные затраты у иностранных филиалов. Принимающая страна устанавливает требования на содержание местных компонентов так же с целью налаживания связей между национальными и иностранными фирмами. Однако, рост издержек производства сокращает объем производства иностранных компаний, а значит, и уровень спроса на местные компоненты и запасные части, в результате чего ожидаемые преимущества от укрепления связей между национальными и зарубежными фирмами не материализуются [5]. Таким образом, требования использования местного компонента эквивалентны пошлинам, взимаемым с импортных товаров.

б) *Требования в отношении расширения экспорта товаров.* С одной стороны, эти меры действительно могут стимулировать рост экспорта иностранных филиалов, однако они сами по себе вряд ли будут способствовать экспортной ориентации ПИИ. Кроме того, для ПИИ, ориентированных на внутренний рынок, такие требования, как правило, влекут дополнительные затраты, т.к. вынуждают направлять часть прибыли, полученной на внутреннем рынке, на выполнение экспортных требований, хотя экспорт изначально не был их целью. В результате стоимость продукции, поступающей на внутренний рынок, возрастает, что в свою очередь увеличивает импорт соответствующей готовой продукции в страну [10]. Выполнение требований экспорта может также стимулировать импорт сырья и комплектующих. Кроме того, эти требования могут способствовать замещению экспорта других товаров [1, с. 258], в том числе экспорта национальных производителей.

в) *Требования сбалансированности торговли* по сути являются комбинацией двух предыдущих. Таким образом, они сокращают импорт промежуточных товаров, увеличивают экспорт готовой продукции за счет замещения экспорта других товаров [1, с. 260], в том числе экспорта национальных производителей. Выполнение этих требований влечет за собой дополнительные затраты для компаний с иностранными инвестициями, что-либо сокращает ПИИ, либо увеличивает импорт готовой продукции [10], внешнеторговые эффекты при этом будут определяться типом этих упущенных ПИИ.

г) *Требования, регулирующие долю иностранного капитала в уставном фонде предприятия.* Влияние этих требований на деятельность иностранных компаний мало изучено в экономической литературе, однако можно утверждать, что в случае обязательного наличия национального капитала в уставном фонде, возможное неэтичное и недобросовестное поведение иностранных партнеров менее вероятно (трансфертное ценообразование, приоритетные закупки промежуточных и инвестиционных товаров в стране-доноре, регулирование экспортных потоков и др.). С другой стороны, именно по причине ограничения автономии иностранных инвесторов, последние могут отказаться от инвестирования в данную страну. Внешнеторговые эффекты при этом будут определяться типом этих упущенных ПИИ.

д) *Требования в отношении трансфера технологий.* С одной стороны, данные требования действительно могут способствовать активизации передачи технологий от иностранных компаний национальным. С другой стороны, использование иностранными компаниями новейших технологий не обеспечивает гарантированного роста экспорта, а затраты могут оказаться выше, чем при использовании более простой технологии, которая соответствует уровню квалификации рабочей силы в стране-реципиенте, по причине необходимости переквалификации местной рабочей силы, стоимости самой технологии, что негативно скажется на объемах экспорта иностранных филиалов. Кос-

венное влияние требований местного компонента и передачи технологий в долгосрочном периоде – рост конкурентоспособности экспорта принимающего государства за счет распространения внешних эффектов ПИИ в случае эффективного налаживания связей иностранных компаний с национальными предприятиями, замещение импорта комплектующих и технологий, снижение стоимости экспорта за счет переориентации на более дешевые местные комплектующие.

е) *Требования в отношении обязательной продажи определенной доли произведенной продукции* на местном рынке способствуют притоку импортозамещающих ПИИ, однако дестимулируют экспорто ориентированные.

2. *Требования эффективности, обуславливающие предоставление льгот и преференций.* Данные требования будут иметь те же внешнеторговые эффекты, как и в случае необходимости их обязательного выполнения. Разница будет заключаться только в том, что предоставляемые льготы и преференции сами могут повлиять на эффективность деятельности иностранных компаний, что в свою очередь прямо или косвенно повлияет на их внешнеторговую деятельность, результирующий внешнеторговый эффект будет состоять из внешнеторговых эффектов требований к ПИИ и эффектов предоставленных льгот и преференций.

3. *Стимулы и преференции для ПИИ:*

а) *Стимулы, влияющие на прибыльность экспортных операций* (например, возврат пошлин на импортные товары, использованные для производства экспортных товаров), сокращают издержки производства, что стимулирует экспорт иностранных компаний, который, однако, как правило, сопровождается ростом импорта промежуточных товаров.

б) *Стимулы, сокращающие переменные издержки производства* (например, сокращение выплат на социальное страхование работников), способствуют расширению производства компаний с иностранными инвестициями. Внешнеторговые эффекты ПИИ будут зависеть от типа инвестиций.

в) *Стимулы, привязанные к объему ПИИ*, имеют внешнеторговые эффекты, схожие с предыдущими: они стимулируют приток ПИИ больший, чем тот, который необходим для удовлетворения внутреннего спроса.

г) *Стимулы, дающие привилегированный доступ на рынок*, например, преференциальный доступ к государственным заказам, способствуют притоку импортозамещающих ПИИ, что сокращает импорт готовой продукции, однако приводит, как правило, к росту импорта инвестиционных и промежуточных товаров и услуг.

Косвенным внешнеторговым эффектом инвестиционных стимулов является переориентация ПИИ из стран и отраслей их эффективного применения в страны и отрасли с меньшей эффективностью использования ПИИ, что в итоге приведет к нерациональному распределению ресурсов в рамках всей мировой экономики, что в свою очередь будет непосредственно влиять на развитие международной торговли.

## ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволяет сделать следующие ключевые выводы:

1) Одной из ключевых областей политики привлечения экспорто ориентированных ПИИ должно стать расширение доступа к импортным ресурсам за счет мер торговой политики за счет снижения таможенных пошлин на сырье и комплектующие. Необходимо найти баланс между наращиванием отечественного производственного потенциала, с одной стороны, и недопущением инвестиционного и торгового протекционизма, с другой.

2) Доступ к основным рынкам сбыта, особенно к рынкам развитых стран, является необходимым условием привлечения ориентированной на экспорт деятельности иностранных компаний. В связи с этим важную роль при решении вопросов размещения экспортного производства играют РСТ и режимы преференциальной торговли.

3) Политика ограничения и политика стимулирования ПИИ в классическом их понимании также являются взаимозаменяемыми с позиции развития внешней торговли, что позволяет государственным органам принимающей страны маневрировать различными инструментами инвестиционной политики, исходя из соображений соотношения затрат и общественных выгод.

4) Таможенно-тарифные и нетарифные барьеры во внешней торговле могут снизить эффективность функционирования глобальных производственных сетей ТНК, в связи с чем в настоящее время торговая либерализация является важнейшей характеристикой благоприятного инвестиционного климата.

5) Внешнеторговая политика является более гибким и действенным инструментом реализации стратегии привлечения ПИИ с целью развития внешней торговли, нежели инвестиционная политика.

6) Внешнеторговая политика стран-доноров в значительно меньшей степени влияет на потоки ПИИ и их внешнеторговые эффекты для стран-реципиентов, нежели торговая политика самих принимающих стран, которая является критически важной для регулирования объемов и структуры потоков ПИИ.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ливенцев, Н. Н. Международное движение капитала: инвестиционная политика зарубежных стран / Н. Н. Ливенцев, Г. М. Костюнина. – М.: Экономистъ, 2004. – 367 с.
2. World investment report 2012: Towards a new generation of investment policies. – New York and Geneva: United Nations, UNCTAD, 2012. – 204 p.
3. Policy framework for investment: a review of good practices. Trade policy. Ch. 3. – Paris: OECD, 2006. – Режим доступа: <http://www.oecd.org> – Дата доступа: 21.02.2017.
4. Chakrabarti, A. The determinants of foreign direct investments: sensitivity analyses of cross-country regressions // Kyklos. – 2001. – Vol. 54, No. 1. – P. 89-114.
5. Elborgh-Woytek, K., Sadikov, A. Attracting and maximizing the benefits of foreign direct investment: the role of trade policy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.carecprogram.org](http://www.carecprogram.org) – Дата доступа: 21.02.2017.
6. The relationship between trade and foreign direct investment: a survey. – Paris: OECD, 2002. – 23 p.
7. Вдовин, И. А. Стратегия привлечения инвестиций / И. А. Вдовин. – М., 2008. – 41 с.
8. Foreign direct investments for development: maximizing benefits, minimizing costs: overview. – Paris: OECD, 2002. – 33 p.
9. Семак, Е. Современное представление о природе прямых иностранных инвестиций: интегрированный подход // Журнал международного права и международных отношений / Е. Семак, И. Турлай. – 2009. – № 2. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.beljournal.evolutio.info> – Дата доступа: 21.02.2017.
10. Policy framework for investment: a review of good practices. Investment policy. Ch. 1. – Paris: OECD, 2006. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oecd.org> – Дата доступа: 21.02.2017.

REFERENCES

1. Liventsev, N. N. Mezhdunarodnoye dvizheniye kapitala: investitsionnaya poli-tika zarubezhnykh stran / N. N. Liventsev. G. M. Kostyunina. – M.: Ekonomist. 2004. – 367 s.
2. World investment report 2012: Towards a new generation of investment policies. – New York and Geneva: United Nations. UNCTAD. 2012. – 204 p.
3. Policy framework for investment: a review of good practices. Trade policy. Ch. 3. – Paris: OECD. 2006. – Rezhim dostupa: <http://www.oecd.org> – Datadostupa: 21.02.2017.
4. Chakrabarti, A. The determinants of foreign direct investments: sensitivity analyses of cross-country regressions // Kyklos. – 2001. – Vol. 54. No. 1. – P. 89-114.
5. Elborgh-Woytek, K., Sadikov, A. Attracting and maximizing the benefits of foreign direct investment: the role of trade policy. –URL: [www.carecprogram.org](http://www.carecprogram.org) (dataobrashcheniya: 21.02.2017).
6. The relationship between trade and foreign direct investment: a survey. – Paris: OECD. 2002. – 23 r.
7. Vdovin, I. A. Strategiya privlecheniya investitsiy / I. A. Vdovin. – M.. 2008. – 41 s.
8. Foreign direct investments for development: maximizing benefits. minimizing costs: overview. – Paris: OECD. 2002. – 33 r.
9. Semak, E. Sovremennoye predstavleniye o prirode pryamykh inostrannykh investitsiy: integrirovanny podkhod // Zhurnal mezhdunarodnogo prava i mezhdunarodnykh otnosheniy/ E. Semak, I. Turlay. – 2009. – № 2. – Rezhim dostupa: <http://www.beljournal.evolutio.info> – Data dostupa: 21.02.2017.
10. Policy framework for investment: a review of good practices. Investment policy. Ch. 1. – Paris: OECD. 2006. – Rezhim dostupa: <http://www.oecd.org> – Data dostupa: 21.02.2017).

*Статья поступила в редакцию 16 октября 2017 года.*



**МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

УДК 378.4:303.722.4

ББК 65

**МОДЕРНИЗАЦИОННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НА ОСНОВЕ  
ФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ**

А. Л. ПАСТУХОВ

[alpast@yandex.ru](mailto:alpast@yandex.ru)

кандидат философских наук, доцент  
Санкт-Петербургский экономический институт  
дистанционной формы обучения  
Санкт-Петербург, Российская Федерация

*В статье рассматривается динамика развития кластеризации экономики и применение кластерного подхода в управлении образованием. Представлены подходы к созданию кластеров с сфере образования для обеспечения экономического роста.*

Ключевые слова: образование, кластер, кластерный подход, экономика, экономический рост, менеджмент знаний.

**MODERNIZATIONAL ECONOMIC GROWTH ON THE BASIS OF FORMATION  
OF EDUCATIONAL CLUSTERS**

A. L. PASTUKHOV

PhD in Philosophy

St. Petersburg economic Institute distance learning  
Saint-Petersburg, Russian Federation

*The article is discusses the dynamics of cluster economy development and application of the cluster approach in education management. Approaches to the creation of clusters with the sphere of education for ensuring economic growth are presented.*

Keywords: education, cluster, cluster approach, economics, economic growth, knowledge management.

**ВВЕДЕНИЕ**

Сегодня «усиление процессов глобализации и регионализации, существующие глобальные цивилизационные, технологические и политико-экономические тенденции выдвигают все новые и новые требования к хозяйственному механизму в контексте усиления конкурентоспособности национальной экономики и отдельных коммерческих организаций» [1, с. 103], что обуславливает постоянный поиск новых эффективных управленческих подходов, одним из которых стал кластерный подход. В начале XXI в. кластерный подход в экономике получил широкое распространение во всем мире и стал основой кластерной политики многих стран, а также начал использоваться при разработке различных политических и экономических инициатив, таких как региональные стратегии или мероприятия по поддержке локальной системы производства. В контексте инновационности развития мировой экономики соответственно возрос интерес к факторам, которые влияют на успех применения кластерного подхода в региональном моделировании экономического развития. «Инновационным подходом

к управлению экономическим развитием в условиях регионализации, – подчеркивает Ю. В. Мелешко, – является кластерный подход, базирующийся на концентрации на определенной территории значительного количества производителей, участвующих в цепочке создания добавленной стоимости, за счет взаимодействия которых достигается синергетический эффект» [2, с. 199–200]. При разработке экономических стратегий в развитых странах внимательно изучаются примеры успешных практик региональной производственной интеграции и кооперации, оценивается их применимость к конкретным регионам.

Например, в Германии с 1995 г. действует программа создания биотехнологических кластеров «Bio Regio». В Великобритании правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм. В Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере «морское хозяйство». В Финляндии развит лесопромышленный кластер, куда входит производство древесины и древесных продуктов, бумаги, мебели, полиграфического и связанного с ним оборудования. Кроме того, в Финляндии студенты значительную часть учебного времени находятся непосредственно на предприятиях, выполняя конкретные практические задачи, необходимые для развития национальной экономики и приобретая практические навыки. Такое тесное взаимодействие фирм и вузов данного кластера в распространении знаний обеспечивает им конкурентные преимущества перед основными торговыми соперниками. По оценке экспертов, в настоящее время Финляндия лидирует по уровню как исследовательской, так и технологической кооперации [3, с. 43]; [4, с.23].

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В результате исследования и экспертных обсуждений можно резюмировать, что модернизационный экономический рост возможен в условиях применения кластерного подхода и его внедрения в систему управления образованием. По справедливому замечанию С. Ю. Солодовникова, «сегодня ВУЗы и средние специальные учреждения должны готовить кадры не только (а может, и не столько) по заявкам предприятий, которые основываются на уже существующих технологиях, а исходя из перспективных планов технологической модернизации страны. Соответственно, и требования к прогнозам развития НТП должны быть кардинально изменены и опираться не на принцип "от достигнутого", а на реальную стратегию технологической модернизации экономики в контексте глобальных технологических тенденций» [5, с. 5].

Министерством экономического развития Российской Федерации разработана Концепция кластерной политики, которая включает в себя:

- коммерциализацию технологий и стимулирование инноваций;
- содействие предоставлению консультационных услуг;
- мониторинг рынка труда;
- государственное содействие подготовке специалистов для различных организаций;
- государственную методическую поддержку организациям, внедряющим кластерный подход в организации управления.
- содействие разработке и реализации программ региональной кооперации на основе кластерного подхода;
- поддержку НИР и ОКР, а также создание систем коллективного пользования научным оборудованием в рамках реализации кластерных проектов.

Выделение этих направлений свидетельствует о соответствии кластерной политики Российской Федерации мировым тенденциям, которые характеризуются осознанием значения образования и науки в обеспечении социального развития и экономического роста. «На современном этапе развития мировой системы хозяйствования, – справедливо отмечают С. Ю. Солодовников и В. К. Щербин, – роль и место той или иной страны в системе межгосударственных отношений, конкурентоспособность ее экономики и национальная безопасность напрямую зависят от уровня развития отечественной науки. Состояние науки и ее инфраструктуры, достигнутый обществом качественный уровень научно-технического потенциала и эффективность его использования, становятся определяющими факторами развития современной постиндустриальной экономики, где практически весь прирост ВВП обеспечивается за счет новейших технологий, то есть непосредственно зависит от эффективности отечественной фундаментальной и прикладной науки» [6, с. 3].

В настоящее время применение кластерного подхода стало важным элементом разрабатываемых и реализуемых стратегий социально-экономического развития некоторых субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Так, Правительством Санкт-Петербурга в настоящее время реализуется кластерный подход, который предполагает:

- проведение исследований по выявлению групп предприятий, межотраслевых групп, обладающих большим экспортным потенциалом в приоритетных для экономики Санкт-Петербурга секторах экономики;
- организацию взаимодействия с ассоциациями, группами предприятий, научными организациями, имеющими проекты по развитию кластеров;
- создание системы взаимодействия и обмена теоретическими знаниями и практическим опытом по развитию кластеров с иностранными партнерами.

Это свидетельствует о том, что привлечение университетских комплексов к участию в реализации кластерной политики в России в настоящее время является важным элементом реализации государственной экономической политики. Более того, согласно концепции реализации кластерной политики, в субъектах Российской Федерации, одной из основных проблем развития большинства типов кластеров является нехватка квалифицированных кадров, связанная с несоответствием содержания и качества образовательных программ учебных заведений потребностям отечественной экономики, а также неразвитостью системы непрерывного образования. Т. В. Сергиевич справедливо отмечает, что «производство высокотехнологичной продукции может быть реализовано лишь при использовании сравнительных преимуществ в виде человеческого капитала, в частности высокой квалификации труда, а также реальном научном потенциале» [7, с. 280]. Соответственно, одним из результатов реализации кластерной политики предполагается повышение эффективности системы образовательной подготовки для потребностей отечественной экономики, что на наш взгляд невозможно без деятельного взаимодействия учебных заведений и предприятий в рамках университетских комплексов, входящих в состав кластерных объединений.

Примечательно, что «в результате терминологической путаницы, отсутствия категориальной определенности, в последние десятилетия в мире наблюдается увеличение отрыва экономических практик от их теоретического осмысления» [8, с. 15-16]. Так, несмотря на широкое использование в практике хозяйствования кластерного подхода, до сих пор отсутствует терминологическое единство в употреблении самого понятия «кластер» и типов кластерной организации, а также кластерного подхода. Так, согласно теории основоположника кластерного подхода, М. Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними

организаций, в том числе научно-исследовательских институтов и образовательных учреждений, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга [9, с. 5]. При этом М. Портер и Гарвардская школа бизнеса предлагают две модели кластерной организации. Во-первых, это «бриллиантовая» модель, которая включает в себя структуру кластерного объединения, конкурентную среду, локальные потребности, партнерские, поддерживающие и сервисные компании, научный потенциал и интеллектуальный капитал, финансовые ресурсы и инфраструктуру. Во-вторых, это «пирамидальная» модель, которая включает в себя одну или несколько ведущих компаний на верхнем уровне структуры кластера, средний уровень (поставщики) и уровень основания кластера (ресурсы, инфраструктура, налоговые льготы) [10].

В документах Правительства Санкт-Петербурга об основах кластерной политики кластер определяется как объединение предприятий (поставщиков оборудования, комплектующих, услуг; научно-исследовательских и образовательных учреждений), имеющих устойчивые взаимосвязи и функционально зависящие друг от друга при производстве или реализации товаров и услуг. При этом выделяются следующие типы кластеров, которые могут формироваться на территории одного или нескольких субъектов РФ:

1. производственные кластеры, в том числе осуществляющие связанные услуги;
2. процессные кластеры, объединяющие организации, связанные с определенной технологией производства;
3. инновационные и творческие кластеры, объединенные партнерскими отношениями;
4. туристические кластеры, коллективно обслуживающие клиентов на основе определенной туристической инфраструктуры;
5. транспортно-логистические кластеры, объединяющие организации в единый транспортно-логистический комплекс [11].

Некоторые зарубежные эксперты выделяют семь типов кластерной организации, основанных на определенной стратегии: географическая стратегия (предполагает объединение организаций, расположенных на определенной территории, как правило, вблизи источника сырьевых или кадровых ресурсов); горизонтальная (объединяющая в один кластер несколько отраслей); вертикальная (основанная на смежных этапах производства товаров или услуг); комбинированная (предполагающая достижение экономического эффекта за счет увеличения производства совместного продукта); технологическая (связанная с совместным применением определенной технологии); фокусная (объединение различных организаций вокруг одного производителя или научно-образовательного комплекса); качественная (объединяющая предприятия общим характером взаимодействия между собой).

Согласно определению профессора МПГУ Т. И. Шамовой, кластер – это «организационная форма объединения усилий заинтересованных сторон в направлении достижения конкурентоспособных преимуществ» [12, с. 25]. Под кластерным подходом в образовании в данном контексте понимается саморазвитие, основанное на устойчивых партнерских отношениях организаций, объединенных в один кластер для решения конкретной проблемы, что позволяет всем участникам кластера повысить свои конкурентные преимущества. По мнению Т. И. Шамовой, кластерное объединение позволяет:

- провести качественный SWOT- анализ определенного направления в образовании;
- государственным органам управления системой образования повысить эффективность планирования развития регионов;
- повысить конкурентоспособность образовательных учреждений, в том числе университетских комплексов в составе кластера;

- повысить управляемость экономического развития регионов [12, с. 25].

В целом, определяя организационную и экономическую полезность формирования университетского комплекса на основе кластерного подхода, следует отметить следующие характерные черты данной формы интеграции:

1. Повышение скорости и эффективности обмена информацией и использования знаний внутри организаций, особенно образовательных учреждений, объединенных в кластер.

2. Укрепление традиционных и создание новых взаимосвязей и форм сотрудничества между образовательными учреждениями и другими организациями внутри одного кластера.

Следует отметить, что внедрение системы профильного образования в средних учебных заведениях и прикладного бакалавриата в образовательных учреждениях среднего и высшего профессионального образования в сочетании с реализацией мероприятий по развитию кластеров на территории субъектов Российской Федерации может значительно ускорить развитие университетских комплексов с их последующей интеграцией в кластерные объединения, или даже создание отдельных кластеров на основе университетских комплексов.

Тем более, что в результате внедрения модели профильного обучения в средних учебных заведениях, в соответствии с Концепцией профильного обучения в учреждениях общего среднего образования будут созданы предпрофильные и профильные классы и в учебных заведениях появятся «сетевые педагоги» – преподаватели, способные вести предметные, межпредметные, предпрофильные и профильные элективные курсы в муниципальной образовательной сети [3, с. 12].

При этом, предполагается, что учебные заведения будут объединяться в сетевые формы, предусматривающие кооперацию кадрового, материально-технического, информационного и организационного ресурса нескольких образовательных учреждений, включая учреждения начального, среднего, высшего профессионального и дополнительного образования. Естественным центром такого объединения могут стать профильные кафедры вузов или взаимодействующие на основе взаимовыгодного партнерства подразделения образовательных учреждений высшего профессионального образования и профильных государственных коммерческих или научных организаций.

Важным технологическим фактором реализации данной модели будет использование системы дистанционного обучения, что предполагает доступ учащихся к работе с ПК в компьютерных учебных классах и владение педагогами и учащимися передовыми информационными технологиями. Система дистанционного обучения позволит привлечь к объединению в университетский комплекс учебные заведения, расположенные в труднодоступных районах и сельских муниципальных образованиях.

Одновременно, такой подход позволит формировать учебные профильные группы независимо от территориального расположения, что позволит более качественно готовить учащихся к дальнейшему повышению уровня образования и профессиональной деятельности. Формирование кластеров в образовании будет способствовать и скорейшему накоплению социального капитала в обществе, т. к. «образование, – как отмечает С. Ю. Солодовников, – не просто усвоение определенного количества информации, но и обучение взаимодействию прежде всего с одноклассниками и учителями. Существование университетских сообществ, поддержание многолетних связей выпускников подтверждает то, что университет был не только местом освоения новых знаний, но и способом накопления социального капитала» [13, с. 15].

В этом случае возможно привлечение к подготовке учащихся школ в профильных классах не только педагогов самой школы или организация совместного препода-

вания элективов на площадке одной из школ, но и привлечение преподавателей с кафедр учреждений высшего профессионального образования, в том числе по выпускающим кафедрам по определенным специальностям на образовательной площадке школы или вуза. Также становится возможным дистанционное проведение занятий в профильных классах школ и колледжах независимо от территории расположения, что создаст возможность объединять учебные заведения на основе общей системы подготовки к продолжению профессионального образования. Кроме того, к подготовке учащихся можно будет привлекать специалистов с профильных предприятий, входящих в общий кластер, как для проведения элективов, так и для участия в профориентационной работе. «В условиях изменения содержания и характера труда, трансформации социальной структуры общества, появления новых профессий, изменений требований, предъявляемых к работнику XXI века, остро стоит проблема создания мотивационной системы работника» [14, с. 53], которую следует создавать еще до момента окончания учащихся школы. На решение этой проблемы во многом и направлено внедрение кластерного подхода в образовании.

В этом случае необходимо согласование учебных планов и рабочих программ, системы оценок и т.д. на основе требований, предъявляемых государственными стандартами и предприятиями, входящими в кластер к компетенциям будущих специалистов. Также важно в рамках всего учебного процесса, начиная с младших классов развитие мыслительных способностей, формирование навыков конструктивного мышления и высокой мотивации к самостоятельному получению знаний.

Таким образом, с точки зрения понимания кластера как формы социально-экономической активности, объединяющей различные организации на экономической, технологической, территориальной, корпоративной и иной основе, включающей также организации, обеспечивающие сервисное обслуживание, подготовку кадров, выполняющих НИР и ОКР, важную роль в реализации кластерной политики России может осуществить система университетских комплексов.

Во-первых, социоэкономической целью системы профессионального образования является повышение качества человеческих ресурсов, формирование компетенций, необходимых для высокопроизводительного труда. Взаимодействие малых инновационных предприятий и учебных заведений внутри кластера позволит учебным заведениям скорректировать учебные программы с максимальным учетом потребностей потенциального работодателя будущих выпускников.

Во-вторых, в период прохождения производственных практик, в процессе участия в работе научно-образовательных центров и бизнес-инкубаторов при учреждениях высшего профессионального образования учащиеся смогут выполнять исследовательскую практическую работу. В том числе, будет обеспечена возможность проведения исследований технологий, оборудования и ценовой политики в определенном секторе экономики, что позволит формировать базы данных для предприятий целого кластера и высвободить высокопрофессиональных работников для выполнения иных видов работ. Это будет способствовать улучшению информированности работников маркетинговых подразделений организаций, входящих в кластер, и в конечном итоге влиять на улучшение продвижения продукции на отечественном и мировом рынках.

В-третьих, учащиеся смогут проводить мониторинг внутренней среды всего кластера и совместно с профессорско-преподавательским составом вуза разрабатывать рекомендации по улучшению внутрикорпоративного взаимодействия с целью достижения экономического и организационного синергического эффекта на уровне всего кластера.

## ВЫВОДЫ

В контексте вышеизложенного можно сделать вывод, что возможно формирование двух типов кластерных моделей с участием университетских комплексов:

1. Формирование кластера на основе университетского комплекса, включающего в себя различные образовательные учреждения, связанные системой непрерывного образования; научно-образовательные центры, бизнес-инкубаторы и малые инновационные предприятия, связанные с учреждениями высшего профессионального образования; профильные НИИ и производственные предприятия. В этом случае, университетский комплекс будет являться центром разработки и внедрения новых инновационных технологий, подобных «Силиконовой долине».

2. Вхождение университетского комплекса в уже существующий или формируемый кластер, объединяющий предприятия на территориальной, технологической, кооперативной или иной кластерной основе. В этом варианте, университетский комплекс может стать устойчивой основой подготовки кадров для предприятий всего кластера с учетом соответствия специальностей и специализаций программ высшего профессионального образования требованиям, предъявляемым руководством предприятий к компетенциям выпускников.

Кроме того, возможно мультикластерное развитие университетского комплекса, связанное с подготовкой специалистов для нескольких кластеров. В этом случае будет рационально деление университетского комплекса и даже структуры входящих в него образовательных учреждений по кластерному принципу.

Именно это будет способствовать модернизационному экономическому росту как на уровне регионов, так и в целом в национальном масштабе.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Трудовая мотивация и модернизация экономики: Россия и Беларусь: монография / Н. А. Симченко, С. Ю. Цёхла, С. Ю. Солодовников и др. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2016. – 224 с.

2. Мелешко, Ю. В. Развитие регионального транспортно-логистического кластера: на примере Республики Беларусь / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей / БНТУ; редкол.: С. Ю. Солодовников (председатель редкол.) [и др.]. – Минск: БНТУ, 2015. – № 3. – С. 199–205.

3. Пастухов, А. Л. Модернизация образования в условиях глобализации: монография // А. Л. Пастухов. СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2013. – 139 с.

4. Четырбок, Н. П. Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах / Научно-инновационная политика в регионах Беларуси: Материалы республиканской научно-практической конференции (Гродно, 19–20 октября 2005 г.). — Мн.: ГУ «БелИСА», 2005. – С. 12-15.

5. Солодовников, С. Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки. – 2015. – № 6. – С. 2–9.

6. Солодовников, С. Ю. Социальный капитал белорусской науки: его место, роль и основные показатели / С. Ю. Солодовников, В. К. Щербин // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. – 2013. – № 13. – С. 2–8.

7. Сергиевич, Т. В. Некоторые политико-экономические аспекты исследования трудовых отношений в Республике Беларусь на современном этапе / Т. В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей/ БНТУ; редкол.: С. Ю. Солодовников (председатель редкол.) [и др.]. – Минск: БНТУ, 2015. – № 4. – С. 278-286.

8. Солодовников, С. Ю. Теоретико-методологические основы исследования взаимосвязи теории трудовой мотивации и динамики трудовых отношений / С. Ю. Солодовников, Т. В. Сергиевич // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д, Экон. и юрид. науки. – 2016. – № 5. – С. 12-16.

9. Портер, М. Международная конкуренция. – М., Международные отношения, 1993. – 146 с.

10. Колошин, А. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров. [Электронный ресурс] / Сайт Российской ассоциации политических наук. А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеева, В. Русинов // Режим доступа: [http://www.politanaliz.ru/articles\\_695.html](http://www.politanaliz.ru/articles_695.html) – Дата доступа: 14.08.2017.

11. Обсуждение проекта «Основ кластерной политики Санкт-Петербурга» от 19.10.2009 года [Электронный ресурс] / сайт «Кластерные инициативы Санкт-Петербурга» Института региональных инновационных Систем // Режим доступа: <http://www.clusterprojects.spb.ru/event/68> . – Дата доступа: 14.08.2017.

12. Шамова, Т. И. Кластерный подход к развитию образовательных систем// Взаимодействия образовательных учреждений и институтов социума в обеспечении эффективности, доступности и качества образования региона: Матер. X Междунар. образовательного форума: 2ч. (Белгород. 24 – 26 окт. 2006 г.)/ БелГУ, МПГУ, МАНПО; отв. ред. Т. М. Давыденко, Т. И. Шамова. – Белгород: Изд – во БелГУ, 2006. – ч. I – С. 24 –29.

13. Солодовников, С. Ю. Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей/ БНТУ; редкол.: С. Ю. Солодовников (председатель редкол.) [и др.]. – Минск: БНТУ, 2013. – № 1. – С. 5–33.

14. Сергиевич, Т. В. Труд в неоиндустриальном обществе / Т. В. Сергиевич // Научно-образовательный центр «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» Сборник научных работ № 6. Под редакцией Г. Д. Дроздова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. – С. 50-55.

## REFERENCES

1. Trudovaja motivacija i modernizacija jekonomiki: Rossija i Belarus': monografija / N. A. Simchenko, S. Ju. Cjohla, S. Ju. Solodovnikov i dr. – Simferopol': IT «ARIAL», 2016. – 224 s.

2. Meleshko, Ju. V. Razvitie regional'nogo transportno-logisticheskogo klastera: na primere Respubliki Belarus' / Ju. V. Meleshko // Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej/ BNTU; redkol.: S. Ju. Solodovnikov (predsedatel' redkol.) [i dr.]. – Minsk: BNTU, 2015. – № 3. – S. 199–205.

3. Pastuhov, A. L. Modernizacija obrazovanija v uslovijah globalizacii: monografija // A. L. Pastuhov. SPb.: Izd-vo SPbGUSJe, 2013. – 139 s.

4. Chetyrbok, N. P. Klasternaja politika kak metod aktivizacii innovacionnyh processov v regionah / Nauchno-innovacionnaja politika v regionah Belarusi: Materialy respu-



blikanskoj nauchno-prakticheskoj konferencii (Grodno, 19–20 oktjabrja 2005 g.). — Mn.: GU «BelISA», 2005. — S. 12-15.

5. Solodovnikov, S. Ju. Tendencii i perspektivy razvitija zanjatosti i sozdaniya social'no-nauchnogo soobshhestva v uslovijah modernizacii tranzitivnoj jekonomiki: na primere Respubliki Belarus' / S. Ju. Solodovnikov // Vestnik Polockogo gosudarstvennogo universiteta. Serija D, Jekonomicheskie i juridicheskie nauki. — 2015. — № 6. — S. 2–9.

6. Solodovnikov, S. Ju. Social'nyj kapital belorusskoj nauki: ego mesto, rol' i osnovnye pokazateli / S. Ju. Solodovnikov, V. K. Shherbin // Vestn. Poloc. gos. un-ta. Ser. D, Jekon. i jurid. nauki. — 2013. — № 13. — S. 2–8.

7. Sergievich, T. V. Nekotorye politiko-jekonomicheskie aspekty issledovanija trudovyh otnoshenij v Respublike Belarus' na sovremennom jetape / T. V. Sergievich // Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej/ BNTU; redkol.: S. Ju. Solodovnikov (predsedatel' redkol.) [i dr.]. — Minsk: BNTU, 2015. — № 4. — S. 278-286.

8. Solodovnikov, S. Ju. Teoretiko-metodologicheskie osnovy issledovanija vzaimosvjazi teorii trudovoj motivacii i dinamiki trudovyh otnoshenij / S. Ju. Solodovnikov, T. V. Sergievich // Vestn. Poloc. gos. un-ta. Ser. D, Jekon. i jurid. nauki. — 2016. — № 5. — S. 12-16.

9. Porter, M. Mezhdunarodnaja konkurencija. — M., Mezhdunarodnye otnoshenija, 1993. — 146 s.

10. Koloshin, A. Analiz zarubezhnogo opyta povyshenija otraslevoj, regional'noj i nacional'noj konkurentosposobnosti na osnove razvitija klasterov. [Jelektronnyj resurs] / Sajt Rossijskoj asociacii politicheskikh nauk. A. Koloshin, K. Razguljaev, Ju. Timofeeva, V. Rusinov // Rezhim dostupa: [http://www.politanaliz.ru/articles\\_695.html](http://www.politanaliz.ru/articles_695.html) Data dostupa: 14.08.2017.

11. Obsuzhdenie proekta «Osnov klasternoj politiki Sankt-Peterburga» ot 19.10.2009 goda [Jelektronnyj resurs] / sajt «Klasternye iniciativy Sankt-Peterburga» Instituta regional'nyh innovacionnyh Sistem // Rezhim dostupa: <http://www.clusterprojects.spb.ru/event/68>. — Data dostupa: 14.08.2017.

12. Shamova, T. I. Klasternyj podhod k razvitiyu obrazovatel'nyh sistem// Vzaimodejstvija obrazovatel'nyh uchrezhdenij i institutov sociuma v obespechenii jeffektivnosti, dostupnosti i kachestva obrazovanija regiona: Mater. X Mezhdunar. obrazovatel'nogo foruma: 2ch. (Belgorod. 24 – 26 okt. 2006 g.)/ BelGU, MPGU, MANPO; otv. red. T. M. Davydenko, T. I. Shamova. — Belgorod: Izd – vo BelGU, 2006. — ch. I – C. 24 – 29.

13. Solodovnikov, S. Ju. Perspektivy i mehanizmy razvitija i kapitalizacii social'nogo potenciala Respubliki Belarus' / S. Ju. Solodovnikov // Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej/ BNTU; redkol.: S. Ju. Solodovnikov (predsedatel' redkol.) [i dr.]. — Minsk: BNTU, 2013. — № 1. — S. 5–33.

14. Sergievich, T. V. Trud v neoindustrial'nom obshhestve / T. V. Sergievich // Nauchno-obrazovatel'nyj centr «Tehnologii tovarovedcheskoj, tamozhennoj i kriminalisticheskoy jekspertizy» Sbornik nauchnyh rabot № 6. Pod redakciej G. D. Drozdova. — SPb.: Izd-vo SPbGJeU, 2015. — S. 50-55.

*Статья поступила в редакцию 7 октября 2017 года.*

УДК 330.101.8+811.111'42:33

ББК 65.01

ПОДМЕНА ОСНОВАНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ: КОНТЕКСТ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И ГРАНИЦЫ ПОНИМАНИЯ\*

Т. В. СОЛОДОВНИКОВА

tatianasolodovnikova2015@gmail.com

кандидат филологических наук, доцент,

доцент кафедры романских языков факультета международных отношений

Белорусский государственный университет

Минск, Республика Беларусь

*В статье устанавливается онтологическая сущность термина «контекст» применительно к дискурсивной проблематике исследования, и именно в отношении экономического дискурса. Выявлены эксклюзивные (когнитивные особенности коммуникантов, их цели, знания, убеждения, идеология) и прототипичные (общественная сфера, общее социальное действие, текущие условия, текущий жанр дискурса, роли участников) контекстные характеристики научного экономического дискурса в аспекте использования в нем приема подмены оснований.*

Ключевые слова: политэкономия, экономический дискурс, дискурс-анализ, подмена основания, риски, факторы, контекст.

SUBSTITUTION OF BASES IN ECONOMIC DISCOURSE: CONTEXT OF USE  
AND LIMITS OF UNDERSTANDING

T. V. SOLODOVNIKOVA

PhD in Philology

Associate Professor of the Department of Roman Languages

Faculty of International Relations

Belarusian State University

Minsk, Republic of Belarus

*The article deals with the ontological essence of the term "context" with reference to the discourse problematic of the study, and precisely in relation to economic discourse. It has been revealed exclusive (cognitive characteristics of communicants, their goals, knowledge, beliefs, ideology) and prototypische (public sphere, shared social action, current conditions, current genre of discourse, roles of participants) contextual characteristics of scientific economic discourse in the aspect of use of the substitution of bases.*

Keywords: political economy, economic discourse, discourse analysis, substitution of a base, risks, factors, context.

ВВЕДЕНИЕ

Для того, чтобы ответить на вопрос, какое значение имеет контекст в сфере экономического дискурса применительно к использованию приема подмены оснований, обратимся к установлению онтологической сущности центрального в этом вопросе понятия – «контекст».

---

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований (договор № Г16М-017 от 20.05.2016).

В этой связи важно отметить, что интерес к проблеме контекста представляет собой одну из наиболее ярких тенденций развития современного дискурс-анализа. В языкознании понятие «контекст» зачастую приравнивается к понятию «системного значения семантически законченного текстового отрывка, обладающего свойством целостности» [1, с. 385]. Отсюда в большинстве работ по лингвистике находим, что под контекстом понимается ближайшее окружение лексической единицы, законченный в смысловом отношении отрезок письменной речи, в котором используется исследуемая единица анализа (это может быть словосочетание либо небольшое предложение, либо абзац). При этом считается, что контекст структурирует возможные аспекты значения лексической единицы и вне контекста лексема утрачивает дополнительные значения, ситуативно обусловленную семантическую конкретность, коннотативность.

С таким утверждением можно согласиться лишь отчасти, поскольку, во-первых, оно не отражает междисциплинарность, предъявляемую к современному гуманитарному знанию, а во-вторых, в ряде работ по проблематике политического дискурса доказано, что контекст (при его понимании как семантически законченного текстового отрывка, обладающего свойством целостности) служит одним из факторов неопределенности дискурса за счет предоставления адресату возможности множественной интерпретации слов и увеличения тем самым семантической диффузности лексем [2]. Схожая точка зрения обнаруживается и в работах Т. А. ван Дейка: «Простое исследование лингвистических структур дискурса «как такового» и даже автономных интеракционных структур разговоров не отвечает более тенденциям современной дискурсной сферы исследований. Вместо этого, все большее внимание приобретает исследовательский взгляд «поверх» дискурса, имеющий цель рассмотреть его когнитивное, социальное, политическое, культурное и историческое измерения» [3, с. 284].

На сегодняшний день существует ряд направлений, занимающихся развитием теории контекста в различных аспектах:

- с точки зрения гендера [4];
- в рамках антропологической лингвистики в аспекте взаимодействия культурных аспектов речи [5];
- в рамках конверсационного анализа в аспекте взаимодействия институционального и организационного контекстов речи [6];
- в области критических исследований дискурса с упором на исследование социального контекста [7], [8], [9];
- в области искусственного интеллекта в аспекте моделирования контекста коммуникации [10];
- в рамках интеракционной лингвистики в аспекте исследования неявных «контекстуальных стимулов» [11] и т.д.

Таким образом, в современных исследованиях по дискурс-проблематике подчеркивается не только сложная онтологическая сущность самого термина контекст, но и его фундаментальная роль для понимания как устных, так и письменных текстов. Неоднократно было показано, что доминирующие дискурсы всегда реализуют свое внимание с учетом контекста.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В данной работе мы, вслед за Т. А. ван Дейком, рассматриваем понятие контекста в качестве специфической категории репрезентации памяти участников коммуникативных событий в форме моделей. Как и все элементы личного опыта, данные модели

хранятся в памяти пользователей языка. Отметим при этом, что дискурс понимается как коммуникативное событие.

Следовательно, личный опыт участников коммуникативных событий, осознание ими данного события и является контекстной моделью, т.е. контекстом. Таким образом, контекст – это конструкт, создаваемый непосредственно участниками конкретного дискурса, динамично изменяющийся в ходе коммуникации.

Выделяются следующие категории типов контекста:

- установки (время, место, обстоятельства, реквизиты),
- события, участники и различные типы их социальных, профессиональных и коммуникативных ролей,
- действия, которые они в данный момент предпринимают,
- знания в форме целей, информации, мнений, эмоций. Может также включать общую характеристику ситуации, формируемую на основе знаний об определенной социальной сфере [3, с.205] .

Контекстные модели (в ранних работах – «ситуативные модели» [12], позже – «событийные» [3]) – представляют собой субъективные и оценочные репрезентации как самого субъекта коммуникативной ситуации, так и других ее участников и дискурсно-релевантных категорий (общественная сфера, общее социальное действие, текущие условия, текущий жанр дискурса, роли участников, их когнитивные характеристики).

То, что мы говорим и понимаем, зависит от структурных ограничений текущего контекста, состоящего из таких элементов, как тип события, установки, жанр, цели, действия, а также из участников, их ролей и знаний (более подробно об этом в [13]). И наоборот, когда мы говорим, мы одновременно и конструируем, и определяем контекст, внутри которого другие участники коммуникации понимают и оценивают нас самих.

Применимо ли такое толкование контекста для понимания экономического дискурса? Ответ может быть положительным при условии некоторых ограничений. Во-первых, в отличие от политического дискурса (применительно к которому были разработаны представленные выше категории), экономический дискурс обусловлен прежде всего темой, а не тем, кто говорит, кому, что, в какой ситуации и с какой целью. Во-вторых, следует разграничивать по крайней мере два типа экономического дискурса: научного (представленного в работах ученых-экономистов) и медийного (представленного СМИ и, как правило, порождаемого журналистами, следовательно, не экономистами).

Представляется, что если речь идет о научном экономическом дискурсе, то характерными для данного жанра будут такие контекстные характеристики, как установка (научная статья, монография), описываемое событие/социально-экономический феномен, участники (авторская позиция, мнение других ученых-экономистов относительно описываемого явления), цели автора, его экономические знания и идеология.

В рамках медийного экономического дискурса явно выделяются еще несколько дискурсивных групп, контекстные стратегии которых будут различаться в зависимости от канала передачи информации (газета, телевидение, интернет, радио), типа информации (новостной блок, аналитический обзор, ток-шоу с экспертами, блог экономиста-профессионала и неспециалистов, трудовой кодекс, переговоры и т.д.).

В ограниченных рамках данной работы остановимся более подробно на научном экономическом дискурсе в аспекте использования в нем приема подмены оснований.

В терминах контекстно-ориентированной прагматики прием подмены оснований – это коммуникативный акт, контролируемой контекстной моделью, в рамках которой

говорящему известно, что выдвигаемый им тезис не является правдой, однако его целью является убеждение реципиента в том, что данный тезис есть правда. В результате такой интеракции говорящий и слушающий имеют различные ментальные модели ситуации, о которой шла речь.

Рассмотрим вышесказанное на примере следующего высказывания: «Весьма перспективным для страны, по нашему мнению, может стать экспорт (перенос) научных исследований в экономические регионы мира, являющиеся наиболее продвинутыми в научном обеспечении (обосновании) направлений инновационного развития, относящихся к числу национальных научно-технических приоритетов» [14, с. 220].

У другого автора находим положение о том, что данное утверждение не соответствует практике организации научных исследований в других странах.

Так, например, «если предприятие, действующее на территории США, приобретает научно-исследовательскую или технологическую разработку у другой фирмы-резидента указанного государства, то затраты на ее приобретение полностью вычитаются из федерального налога, который эта фирма платит государству. Если же американская компания-лицензиат работает, например, в Европе или в Азии, то понесенные затраты компенсируются частично. Такой подход способствует тому, что каждая корпорация, имеющая филиалы в различных странах, все свои научные центры, лаборатории старается переместить на территорию США. Указанная налоговая политика способствует превращению США в научный центр мирового масштаба по аккумулярованию в стране интеллектуального потенциала и постепенному вытеснению в другие страны низкоинтеллектуального труда» [15, с. 104-113; с. 106-107].

Контекстуально-релевантным в данной ситуации представляется не только голословное, эмпирически не подтвержденное высказывание А. В. Маркова, но и то, как участники коммуникативной ситуации управляют знанием. Каждый из приведенных авторов реализует свою контекстную модель, посредством которой обеспечивается отбор убеждений, подтверждающих точку зрения относительно описываемого феномена.

Таким образом, прием подмены оснований (использованный намеренно или нет) коренится в различиях и противоречиях контекстной модели участников интеракции и, следовательно, контекстные модели позволяют объяснить возникновение конфликтных коммуникативных ситуаций.

Контекстные модели оказывают колоссальное воздействие на дискурс и наоборот, дискурс оказывает колоссальное влияние на то, как участники определяют ситуацию. Таким образом, речь идет о динамическом взаимодействии между дискурсом и его производством и пониманием и тем, как участники интерпретируют и конструируют другие категории контекста (установки, участников, действия, цели, знания участников...).

Эксклюзивной чертой научного экономического дискурса в аспекте использования в нем приема подмены оснований являются такие контекстные характеристики, как когнитивные особенности коммуникантов (цели, знания, убеждения, идеология).

Другие, характерные для данного жанра контекстные характеристики такие, как общественная сфера, общее социальное действие, текущие условия, текущий жанр дискурса, роли участников или их комбинация носят прототипичный характер.

## ВЫВОДЫ

В качестве заключения отметим положение о том, что контекст должен рассматриваться не в терминах объективных социальных ситуаций, а с точки зрения контекстных моделей участников интеракций. Наряду с общепринятыми категориями со-

циальных ситуаций, контекстная модель предполагает включение таких когнитивных аспектов ситуации, как цели, знания и идеология участников. По справедливому замечанию С.Ю. Солодовникова, «при достаточно глубоком рассмотрении любого экономического отношения в основе его всегда обнаруживается социальный обмен деятельностью. Прогресс человеческого общества неразрывно связан с оптимизацией этого обмена, критерием которого выступает снижение транзакционных издержек» [16, с. 5]. При этом знания участников особенно важно в аспекте использования приема подмены оснований и непосредственно относительно того, какая информация останется имплицитной / эксплицитной, понятой или нет. Для того чтобы успешно использовать прием подмены оснований (речь в данном случае идет о намеренной манипуляции), говорящие должны иметь представление о том, что знают и чего не знают их слушатели. И наоборот, когда реципиенты обладают необходимым знанием, чтобы идентифицировать подмену основания в дискурсе говорящего, они тут же могут уличить говорящего в «недобросовестности», раскрыв истинные мотивы / причины / и т.д. такого дискурсивного поведения и установив тем самым настоящие факторы / специфику / характеристики описываемого социально-экономического феномена.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. – Минск: МФЦП, 2002. – 1008 с.
2. Месячик, А. А. Семантика слова в контексте политического дискурса (на материале текстов выступлений британских и американских политических деятелей): автореф. дис. ... канд. филол. наук: 10.02.04 / А. А. Месячик. – Минск, 2008. – 22 с.
3. Ван Дейк, Т. А. Дискурс и власть: Репрезентация доминирования в языке и коммуникации. Пер. с англ. / Т. А. ван Дейк. – Изд. 2-е. – М.: УРСС: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2015. – 352 с.
4. Lazar, M. Feminist Critical Discourse Analysis Gender, Power and Ideology in Discourse / M. Lazar // Gender, Power and Ideology in Discourse. – Houndsmills, UK: Palgrave Macmillan, 2005. – P. 1–28.
5. Duranti, A., Goodwin, C. (eds.) Rethinking context: Language as an Interactive Phenomenon / A. Duranti, C. Goodwin. – Cambridge: Cambridge University Press, 1992. – 363 p.
6. Boden, D., Zimmerman, D. H. (eds) Talk and Social Structure: Studies in Ethnomethodology and Conversation Analysis / D. Boden, D. H. Zimmerman. – Berkley: University of California Press, 1993. – 320 p.
7. Fairclough, N. L. Critical Discourse Analysis: The Critical Study of Language / N. L. Fairclough. – Harlow, UK: London, 1995. – 265 p.
8. Wodak, R., Chilton, P. (eds.) A New Agenda in (Critical) Discourse Analysis / R. Wodak, P. Chilton. – Amsterdam: John Benjamins, 2005. – 341 p.
9. Wodak, R., Meyer, M. (eds.) Methods of Critical Discourse Analysis / R. Wodak, M. Meyer. – London: Sage, 2001. – 209 p.
10. Akman, V., Bouquet, P., Thomason, R., Young, R. A. (eds.) Modeling and Using Context. Proceedings of Third International and Interdisciplinary Conference, CONTEXT 2001, Dundee, UK, 27-30 July 2001 / V. Akman, P. Bouquet, R. Thomason, R. A. Young. – Berlin: Springer-Verlag, 2001. – 484 p.
11. Gumperz, J. J. Discourse strategies / J. J. Gumperz. – Cambridge: Cambridge University Press, 1982. – 225 p.

12. Van Dijk, T. A., Kintsch, W. *Strategies of Discourse Comprehension* / T. A. Van Dijk, W. Kintsch. – New York: Academic Press, 1983. – 423 p.
13. Duranti, A., Goodwin, C. (eds.) *Rethinking context: Language as an Interactive Phenomenon* / A. Duranti, C. Goodwin. – Cambridge: Cambridge University Press, 1992. – 363 p.
14. Марков, А. В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации. – Мн.: Право и экономика, 2005. – 370 с.
15. Воронецкий, Л. Интеллектуальной собственностью нужно управлять // *Беларуская думка*. – 2001. – №8. – с.104–108.
16. Солодовников, С. Ю. Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // *Экономическая наука сегодня*. – 2013. – Выпуск 1. – С. 5–33.

## REFERENCES

1. Bol'shoy entsiklopedicheskiy slovar': filozofiya, sotsiologiya, religiya, ezoterizm, politekonomiya / Glavn. nauch. red. i sost. S. YU. Solodovnikov. – Minsk: MFTSP, 2002. – 1008 s.
2. Mesyachik, A. A. Semantika slova v kontekste politicheskogo diskursa (na materiale tekstov vystupleniy britanskikh i amerikanskikh politicheskikh deyateley): avtoref.dis. ...kand.filol.nauk: 10.02.04 / A. A. Mesyachik. – Minsk, 2008. – 22 s.
3. Van Deyk, T. A. *Diskurs i vlast': Reprezentatsiya dominirovaniya v yazyke i komunikatsii*. Per. s angl. / T. A. van Deyk. – Izd. 2-ye. – M.: URSS: Knizhnyy dom «LIBRO-KOM», 2015. – 352 s.
4. Lazar, M. *Feminist Critical Discourse Analysis Gender, Power and Ideology in Discourse* / M. Lazar // *Gender, Power and Ideology in Discourse*. – Houndsmills, UK: Palgrave Macmillan, 2005. – P. 1–28.
5. Duranti, A., Goodwin, C. (eds.) *Rethinking context: Language as an Interactive Phenomenon* / A. Duranti, C. Goodwin. – Cambridge: Cambridge University Press, 1992. – 363 p.
6. Boden, D., Zimmerman, D. H. (eds) *Talk and Social Structure: Studies in Ethnomethodology and Conversation Analysis* / D. Boden, D. H. Zimmerman. – Berkley: University of California Press, 1993. – 320 p.
7. Fairclough, N. L. *Critical Discourse Analysis: The Critical Study of Language* / N. L. Fairclough. – Harlow, UK: London, 1995. – 265 p.
8. Wodak, R., Chilton, P. (eds.) *A New Agenda in (Critical) Discourse Analysis* / R. Wodak, P. Chilton. – Amsterdam: John Benjamins, 2005. – 341 p.
9. Wodak, R., Meyer, M. (eds.) *Methods of Critical Discourse Analysis* / R. Wodak, M. Meyer. – London: Sage, 2001. – 209 p.
10. Akman, V., Bouquet, P., Thomason, R., Young, R. A. (eds.) *Modeling and Using Context. Proceedings of Third International and Interdisciplinary Conference, CONTEXT 2001, Dundee, UK, 27-30 July 2001* / V. Akman, P. Bouquet, R. Thomason, R. A. Young. – Berlin: Springer-Verlag, 2001. – 484 p.
11. Gumperz, J. J. *Discourse strategies* / J. J. Gumperz. – Cambridge: Cambridge University Press, 1982. – 225 p.
12. Van Dijk, T. A., Kintsch, W. *Strategies of Discourse Comprehension* / T. A. Van Dijk, W. Kintsch. – New York: Academic Press, 1983. – 423 p.

13. Duranti, A., Goodwin, C. (eds.) Rethinking context: Language as an Interactive Phenomenon / A. Duranti, C. Goodwin. – Cambridge: Cambridge University Press, 1992. – 363 p.

14. Markov, A. V. Gosudarstvennaya innovatsionnaya politika: teoreticheskiye osnovy i mekhanizm realizatsii. – Mn.: Pravo i ekonomika, 2005. – 370 s.

15. Voronetskiy, L. Intellektual'noy sobstvennost'yu nuzhno upravlyat' // Belaruskaya dumka. – 2001. – №8. – с.104–108.

16. Solodovnikov, S. Yu. Perspektivy i mekhanizmy razvitiya i kapitalizatsii sotsial'nogo potentsiala Respubliki Belarus' / S. Yu. Solodovnikov // Ekonomicheskaya nauka segodnya. – 2013. – Vypusk 1. – S. 5–33.

*Статья поступила в редакцию 25 сентября 2017 года.*



УДК 314.02(985)

ББК 60.7

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ВОРКУТИНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА –  
СОСТАВНОЙ ЧАСТИ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИИ\*

В. В. ФАУЗЕР

[fauzer@iespn.komisc.ru](mailto:fauzer@iespn.komisc.ru); <http://vvfauzer.ru>

доктор экономических наук, профессор,

руководитель отдела социально-экономических проблем,  
заведующий лабораторией демографии и социального управления  
Федерального государственного бюджетного учреждения наукиИнститута социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми  
научного центра Уральского отделения РАН

Сыктывкар, Российская Федерация

Т. С. ЛЫТКИНА

[tlytkina@yandex.ru](mailto:tlytkina@yandex.ru)кандидат социологических наук, старший научный сотрудник лаборатории демографии  
и социального управления Федерального государственного бюджетного учреждения  
науки Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми

научного центра Уральского отделения РАН

Сыктывкар, Российская Федерация

В. А. КЛИМЕНКО

[vak\\_@tut.by](mailto:vak_@tut.by)доктор социологических наук, профессор,  
консультант Исполнительного комитета СНГ  
Минск, Республика Беларусь

*Приводится состав территорий и природно-ресурсный потенциал Арктической зоны Российской Федерации, рассматривается история формирования населения городского округа «Воркута», ставшего с 2014 г. составной частью Арктической зоны России; представлена динамика численности населения с 1959 г. (отдельно выделены 2011-2016 гг., за которые приводится информация по ГО «Воркута» в разрезе городского населения и по другим северным городам республики); анализируется воспроизводство населения с 1970 г.; приведен прогноз численности населения до 2030 г.*

Ключевые слова: Арктическая зона Российской Федерации, природно-ресурсный потенциал, воспроизводство населения, ГО «Воркута», естественное и миграционное движение, прогноз численности населения.

DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT OF VORKUTA CITY DISTRICT – COMPONENT  
OF ARCTIC RUSSIAN REGION

V. V. FAUZER,

Doctor of economic sciences, professor, the head of the department of socio-economic  
problems and the laboratory of demographic and social management  
Federal state budgetary establishment of science Institute of socio-economic and energy  
problems of the North Komi Science Centre Ural Branch of the RAS

---

\* Статья подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №16-03-00078.

Syktyvkar, Russian Federation

T. S. LYTKINA

PhD in Economics, senior researcher the laboratory of demographic and social management  
Federal state budgetary establishment of science Institute of socio-economic and energy  
problems of the North Komi Science Centre Ural Branch of the RAS

Syktyvkar, Russian Federation

V. A. KLIMENKO

Doctor of sociology, professor, consultant of the CIS Executive Committee  
Minsk, Republic of Belarus

*The article discusses the composition of territories and natural resource potential of the Arctic zone of the Russian Federation. The history of the formation of the population of Vorkuta Urban District, which is the part of the Russian Arctic from 2014, is discussed. The population dynamics in 1959 is shown. The article also contains more detailed information about the urban population of Vorkuta Urban District and other northern cities of the Komi Republic from 2011 to 2016. In the article the reproduction of the population since 1970 is analyzed. The article presents a forecast of the population until 2030.*

Key words: the Arctic zone of the Russian Federation, natural-resource potential, population reproduction, Vorkuta Urban District, natural and migratory movement, population forecast.

## ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время после долгого отсутствия интереса к развитию Арктики ставится задача «нового обустройства Арктики». Переосвоение российской Арктики может считаться результативным, если «...будет достигнута, во-первых, сбалансированность изъятия всех видов природных ресурсов и восстановления потенциала окружающей среды... Во-вторых, реальная диверсификация хозяйственной деятельности с учетом развития экономически взаимовыгодных связей с другими территориями страны и зарубежными странами... В-третьих, сбалансированность мест приложения труда и системы расселения... ...Новое обустройство Арктики требует мощного притока кадров высокой квалификации» [1, с. 55, 60].

Перечень сухопутных территорий АЗРФ определен 2 мая 2014 г. [2]. Полностью включены в Арктику Мурманская область, Ненецкий, Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа и городской округ Воркута (Республика Коми); в Арктическую зону отнесены частично Республика Саха (Якутия), Красноярский край и Архангельская область без Ненецкого автономного округа.

**Вклад в изучение Севера и Арктики.** Отечественная социально-экономическая наука проделала большой исследовательский труд по разработке теоретико-методологических основ освоения и развития северных территорий и Арктики. У истоков североведения и его дальнейшего развития стояли такие ученые, как Г. А. Агранат, А. Г. Гранберг, Т. Е. Дмитриева, Е. Г. Егоров, И. Л. Жеребцов, А. В. Истомин, Л. Н. Карпов, К. П. Космачев, В. Н. Лаженцев, Ф. Д. Ларичкин, С. Н. Леонов, О. П. Литовка, С. Н. Лищенко, В. Г. Логинов, Г. П. Лузин, Ю. Ф. Лукин, Т. С. Лыткина, А. А. Макаров, П. А. Минакир, В. И. Павленко, А. Н. Пилясов, А. М. Поздняков, Л. А. Попова, Л. Л. Рыбаковский, В. С. Селин, А. Н. Силян, С. В. Славин, С. А. Сукнева, А. И. Татаркин, А. В. Ткачев, В. В. Фаузер и др. В их работах нашли самое широкое освещение все направления науки от экономики/экологии до социологии/демографии,

комплексно описан отечественный и зарубежный опыт, обозначены направления развития Севера и Арктики.

Существенный вклад в изучение теоретических и практических проблем Севера и Арктики стали вносить специализированные журналы, освещающие проблемы этих территорий, в том числе «Арктика: экология и экономика» и «Арктика и Север». Большую научно-исследовательскую и организационную работу проводит Центр экономики Севера и Арктики Совета по изучению производительных сил. Академические и отраслевые институты, изучающие Север и Арктику, объединяет стремление сделать их освоение экономически целесообразным, а жизнедеятельность населения – комфортной и безопасной.

**Природно-ресурсный потенциал.** Для решения стратегических интересов «Арктическая зона выделяется в качестве особого объекта государственного регулирования, обладающего существенными географическими, природно-климатическими и социокультурными особенностями, уникальным природно-ресурсным потенциалом и являющегося пространственной базой реализации национальных интересов России в арктическом регионе» [3, с. 9]. Экономический интерес России к Арктике заключается в том, что она рассматривается как источник ресурсов для социально-экономического развития страны. «...В Арктике производится примерно 20% ВВП России и 22% общероссийского экспорта, добывается около 90% никеля и кобальта, 60% меди, 96% платиноидов, 100% барита и апатитового концентрата. Таким образом, Арктика способна обеспечить решение задач социально-экономического развития страны в XXI в. и в значительной степени удовлетворить потребности России в углеводородных, водных, биологических ресурсах и других видах стратегического сырья» [4, с. 20]. «В АЗРФ создан самый мощный индустриальный слой, а масштабы хозяйственной деятельности значительно превосходят показатели других полярных стран. Здесь высока доля добавленной стоимости добывающих отраслей и предприятий (составляет 60%, в Гренландии, Норвегии, Швеции, Финляндии, Исландии – не более 15%; на Аляске и в арктической Канаде – около 30%)» [5].

Российский сектор – самый большой среди приарктических государств, его площадь превышает 9 млн. км<sup>2</sup>. «В мировой практике нефтегазовые ресурсы континентального шельфа уже давно считаются основным резервом прироста запасов углеводородного сырья. Россия обладает самым крупным по географическим размерам и запасам углеводородов континентальным шельфом, в то время как его доля в общемировой добыче углеводородов крайне мала: 4% – по нефти и 2% – по газу. Площадь континентального шельфа России составляет 6,2 млн. км<sup>2</sup> (около 4 млн. км<sup>2</sup> приходится на Арктический шельф), что соответствует 21% площади шельфа Мирового океана. Согласно Энергетической стратегии России на период до 2030 г. начальные извлекаемые ресурсы углеводородов на шельфе России достигают 90,3 млрд. т топлива (условного), в том числе 16,5 млрд. т нефти и 73,8 трлн. м<sup>3</sup> газа. Областью максимальной концентрации углеводородов на современной стадии изученности бассейнов является шельф Западной Арктики – Баренцево, Печорское и Карское моря. Здесь сосредоточена основная часть углеводородных ресурсов – 70%» [6, с. 3]. Однако, осознавая важность добычи углеводородов Арктики, следует иметь в виду, что среднемировая себестоимость добычи нефти составляет около 6 долл. за баррель, изменяясь в широких пределах: от 1,5-3 долл. в странах Ближнего Востока и Северной Африки (Ливия) до 15-18 долл. в США и Канаде. Себестоимость добычи нефти на Приразломном месторождении составляет около 30 долл. за баррель [7]. Высокая себестоимость добычи нефти в Арктике обязывает эксплуатационников искать пути ее снижения.

**Города Российской Арктики.** С 1979 г. по 1989 г. численность населения городов сухопутных территорий Арктики увеличилась с 1 млн. 852 тыс. до 2 млн. 475 тыс. человек, или на 623 тыс. человек. В последующие годы численность населения городов постоянно сокращалась и составила в 2010 г. 1 млн. 998 тыс. человек. Города Арктики с 1989 г. по 2010 г. сократились на 477 тыс. человек. В то же время можно отметить, что в 2010 г. численность населения городов АЗРФ пока больше на 146 тыс. человек ее численности в 1979 г.

За рассматриваемый период количество городов постоянно увеличивалось. В 1979 г. в АЗРФ было 26 городов, в 2002 г. – 38 и в 2010 г. – 37. Количественно преобладают города с численностью населения до 50 тыс. человек: 1979 г. – 18 городов (69,2%), 1989 г. – 17 городов (56,7%), в 2002 г. – 27 городов (71,1%), в 2010 г. – 28 городов (75,7%). Число городов с численностью населения 100-250 тыс. человек варьировалось с 3 до 2, а затем с 2 до 4. В АЗРФ расположены два города с численностью населения свыше 250 тыс. человек (в 1989 г. в их числе был г. Северодвинск).

Особый статус в расселенческой сети занимают города с численностью населения больше 100 тыс. человек, относимые к большим. Их в России на 1 января 2016 г. было 169, из которых 6 расположены в АЗРФ. Число жителей сухопутных территорий Арктики, проживающих в городах с численностью населения свыше 100 тыс. человек, уменьшилось с 1258,0 в 1979 г. до 1238,5 тыс. человек в 2010 г., а их доля соответственно с 67,9 до 62,0%.

Число городов, в разные годы имеющих численность населения свыше 100 тыс. человек, всего семь: Архангельск – 351226, Мурманск – 301572, Северодвинск – 185075, Норильск – 177428, Новый Уренгой – 111163, Ноябрьск – 106631, Воркута – 59231 человек (1989 г. – 115329) (таблица 1).

Таблица 1 – Города сухопутных территорий Арктической зоны РФ с численностью населения свыше 100 тыс. человек по данным переписей населения 1939-2010 гг. и на начало 2016 г.<sup>1</sup>

Город	Образован	1939 <sup>2</sup>	1959 <sup>2</sup>	1970 <sup>3</sup>	1979 <sup>4</sup>	1989 <sup>4</sup>	2002	2010	2016
Архангельск	1584	251000	256309	342590	385433	416812	356051	348783	351226
Мурманск	1916	119369	221874	308642	382047	472274	336137	307257	301572
Северодвинск	1938	21304	78657	144672	202445	253864	201551	192353	185075
Норильск	1953	-	109442	135487	186951	179757	134832	175365	177428
Новый Уренгой	1980	-	-	-	-	95254	94456	104107	111163
Ноябрьск	1982	-	-	-	-	87144	96440	110620	106631
Воркута	1943	-	55668	89742	101140	115329	84917	70548	59231

<sup>1</sup> Ранжировано по данным на 1 января 2016 г.

<sup>2</sup> Итоги Всесоюзной переписи населения 1959 года РСФСР. – М.: Госстатиздат, 1963. – С. 30-38.

<sup>3</sup> Итоги Всесоюзной переписи населения 1970 года. – М.: Статистика, 1972. – Т.1. – С. 22-60.

<sup>4</sup> Городские поселения РСФСР по данным Всесоюзной переписи населения 1989 года. – М.: РИИЦ, 1991. – С. 168-243 (численность постоянного населения).

Цель написания статьи – на примере одного субъекта АЗРФ – муниципального образования городского округа (МО ГО) «Воркута» показать динамику численности и воспроизводства населения в разные исторические периоды времени, спрогнозировать, что ждет Воркуту в ближайшие десятилетия. Информационной базой при написании статьи стали материалы переписей населения России и данные текущего учета Росстата и Комистата.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Воркута – город в России, расположен на севере Республики Коми. Находится в зоне распространения вечной мерзлоты, примерно в 150 км севернее Полярного круга и всего в 140 км от побережья Северного Ледовитого океана. Название города с ненецкого языка переводится как «много медведей», «изобилующая медведями», «медвежий угол» [8]. Расстояние (по прямой) от Воркуты до Сыктывкара составляет примерно 900 км, а до столицы России г. Москвы – около 1900 км.

Градообразующим предприятием муниципального образования городского округа (МО ГО) «Воркута» является АО «Воркутауголь» – одно из крупнейших предприятий угольной отрасли России, входящее в состав горнодобывающего дивизиона ПАО «Северсталь». В состав АО «Воркутауголь» входят 5 шахт (Воргашорская, Воркутинская, Заполярная, Комсомольская и Северная), ЦОФ «Печорская», разрез «Юньягинский», а также ряд вспомогательных предприятий. Основным видом продукции предприятия является концентрат коксующегося угля. Среднесписочная численность работников градообразующего предприятия на 2015 г. – 6762 человек [8].

Указом Президента Российской Федерации «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации» от 2 мая 2014 г. № 296 территория МО ГО «Воркута» (Республика Коми) [2] отнесена к Арктической зоне России. Это открывает новые перспективы для социально-экономического развития города, поскольку принятые ранее на федеральном уровне документы по развитию Арктики [9, 10, 5] распространяются теперь и на МО ГО «Воркута».

В демографическом плане Воркута всегда выделялась от общих тенденций, характерных для Республики Коми в силу специфики своего образования и той роли, которая отводилась ей как главному поставщику коксующихся углей на внутренний и внешний рынки. Несмотря на объективность/заложенность монопрофильной структуры экономики города, до конца 1980-х гг. центральными и республиканскими органами исполнительной власти прилагались все усилия, чтобы расширить сферы приложения труда, и самое главное – обеспечить занятость женскому населению [11, с 322]. В начале 1990-х гг. с приходом рыночных отношений политика советского периода обернулась массовым закрытием непрофильных предприятий, колоссальной безработицей и почти двойным сокращением численности населения г. Воркуты.

**История становления и развития МО ГО «Воркута»**

История Воркуты начинается с момента открытия в августе 1930 г. геологом Г. А. Черновым Воркутинского угольного месторождения. В 1931 г. началось геологическое освоение района. В 1932 г. была заложена первая экспериментально-промышленная шахта №1/2 на правом берегу реки Воркуты в месте, где впоследствии развернулся поселок Рудник. В сентябре 1934 г. шахта дала первый промышленный уголь, что стало началом промышленного освоения Воркутинского угольного месторождения и Печорского угольного бассейна в целом.

В 1937-1942 гг. на левом берегу реки Воркуты велось строительство шахты № 1 «Капитальная» – первого по-настоящему индустриального предприятия Печорского угольного бассейна. Указом Президиума Верховного Совета РСФСР от 9 января 1940 г. поселок этой шахты был преобразован в поселок Воркута Большеземельского района (центр – в поселке Хоседо-Хард) Ненецкого национального округа Архангельской обл. А в октябре того же года он был передан в состав Кожвинского района Коми АССР. В самый разгар Великой Отечественной войны 26 ноября 1943 г. поселок Воркута Указом Президиума Верховного Совета РСФСР был преобразован в город Воркута Коми АССР [8]. В этот период работало уже 6 шахт. За годы войны было введено в эксплуа-

тацию 16 шахт и мощности вспомогательных производств (ТЭЦ, ремонтно-механические заводы, лесопиление и др.). Строительство шахт осуществлялось трудом заключенных и спецконтингента. В 1945-1947 гг. Воркуталаг достиг максимума численного состава заключенных – свыше 60000 человек. В 1949 г. численность вольного населения города достигла 40000 человек, но лишь 29000 из них имели все гражданские права [11, с. 320, 325].

Конец 1950-х гг. стал завершением эпохи ГУЛАГовских методов колонизации и развития экономики северных территорий [12, с. 90-109; 13, с. 151-168; 14, с. 124-131], что послужило толчком к бурному развитию города. В Воркуту потянулись тысячи молодых людей. Началось формирование новых поселков в составе города, развернулось массовое строительство жилья [8]. В 1960-70-е гг. Воркута развивалась быстрыми темпами: росли объемы добычи угля; развивались международные связи, уголь Воркуты поставляли на экспорт; строились шахты, молочный и ликеро-водочный заводы, птицефабрика и швейная фабрика [15].

Своего пика по числу жителей, по уровню социально-экономического развития заполярный город достиг в 1988-1989 гг. По переписи населения 1989 г. в Воркутинском горсовете проживало 218,5 тыс. человек. В это время в состав градообразующего предприятия производственного объединения по добыче угля (ныне публичного акционерного общества) «Воркутауголь» входило 13 шахт, ряд сервисных предприятий, система треста совхозов, предприятия социально-культурного назначения и бытового обслуживания. Общее количество работников объединения доходило до 33 тыс. человек [8].

Политический и социально-экономический кризис начала 1990-х гг. затронул все сферы жизни общества. Исключением не стала и угольная промышленность. Прекращение централизованного финансирования (дотаций), потеря стабильных рынков сбыта и бизнес-партнеров по совместной хозяйственной деятельности привели к серьезным экономическим проблемам развития угольной промышленности республики. Заполярная кочегарка оказалась на грани вымирания. Требовались серьезные внешние управленческие решения [16], чтобы вернуть город к жизни, а угольную промышленность к нормальному функционированию.

Несмотря на серьезные трудности в развитии экономики страны, был принят ряд документов, определивших дальнейшее развитие Печорского угольного бассейна. В первую очередь к их числу можно отнести два документа федерального значения, определивших функционирование и развитие угольной промышленности. Первый – это действующая «Программа социально-экономического развития и реструктуризации производства Печорского угольного бассейна» (1995 г.). Второй – «Комплексная программа поддержания и развития металлургических и других отраслей Уральского региона с использованием минерально-сырьевых ресурсов Республики Коми (проект, 2000 г.) [17, с. 300]. Это в конечном итоге привело к закрытию неперспективных шахт и переселению высвобождаемого населения [18].

#### **Динамика численности населения по переписям населения за 1959-2010 гг.**

В демографическом развитии Республики Коми, как и России в целом, переломным моментом является конец 1980-х гг., когда была достигнута максимальная численность населения, что было зафиксировано переписью населения 1989 г. Возможно отдельные северные субъекты имели критическим моментом другой, рядом стоящий год или годы, но это в целом не меняет общей картины – пик численности населения был пройден. Внутренние источники динамики населения были исчерпаны. Другое дело – темпы изменения тех или иных демографических событий, в разных субъектах имевших разную направленность и интенсивность. С 1959 г. по 1989 г. городское население Республики Коми увеличилось с 484,0 до 944,4 тыс. человек, или на 195,1%, Воркутин-

ского горсовета скромнее – с 175,9 до 216,8 тыс. человек, или на 123,3%. Зато дальнейшее протекание демографических событий показывает совершенно иную динамику. К 2010 г. городское население республики уменьшилось на 251,0 тыс. человек и составило по отношению к численности населения 1989 г. 73,4%, а население Воркуты сократилось на 121,6 тыс. человек и составило к численности населения 1989 г. 43,9%. От общих потерь городского населения республики на Воркуту пришлось почти половина – 48,5%.

В состав ГО «Воркута» в конце 1980-х гг. входило 12 поселков городского типа (пгт) и 4 сельских населенных пункта. Перепись населения 2010 г. зафиксировала 8 пгт, три из которых были без населения. Число сельских поселений увеличилось до 7, из которых два были без населения (таблица 2).

Таблица 2 – Численность населения Республики Коми и ГО «Воркута» по данным переписей населения 1959-2010 гг., человек

	1959 г.	1970г.	1979 г.	1989 г.	2002 г.	2010 г.
<b>Республика Коми</b>	815799	964802	1110361	1250847	1018674	901189
городское	484039	597416	786518	944423	766587	693436
сельское	331760	367386	323843	306424	252087	207753
<b>ГО «Воркута»</b>	175857	184945	199360	218467	134172	95854
городское	175857	182779	197473	216847	132378	95241
сельское	–	2166	1887	1620	1794	613
Число населенных пунктов, в т.ч.						
городов	1	1	1	1	1	1
пгт	11	12	12	12	10	8
в т.ч. без населения	–	–	–	–	–	3
сельских населенных пунктов	–	4	4	4	7	7
в т.ч. без населения	–	–	–	–	–	2

Динамика численности населения ГО «Воркута» за последние пять лет представлена данными по городскому (г. Воркута и 5 пгт) и сельскому населению. Население ГО «Воркута» убывало интенсивнее (2016 г. к 2011 г. – 85,6%), чем городское население республики (96,3%). Сокращение численности произошло во всех пгт, наиболее заметно уменьшилось население пгт Комсомольский (68,4%) и пгт Заполярный (80,5%). Данная тенденция в полной мере относится к динамике численности населения городов нефтяного и газового комплексов республики и угольной Инте. Интенсивнее, чем в ГО «Воркута» сократилось население МР «Вуктыл» (83,7%) и ГО «Инта» (85,2%). Значительно уменьшилось сельское население городского округа – с 592 до 472 человек (79,7%). Здесь следует обратить внимание, что для сельского расселения северных районов республики характерна низкая плотность населения, мелкоселенность и редкая сеть населенных пунктов; большинство населенных пунктов имеют не-сельскохозяйственный профиль, неразвитость транспортных связей, низкий уровень развития социальной инфраструктуры [19, с. 58]. Все это способствует ускоренному сокращению сельского населения, входящего в городские округа северных городов (таблица 3).

Таблица 3 – Численность населения ГО «Воркута» отдельных МО Республики Коми в 2011-2016 гг., человек

	Год образования	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2016 к 2011, %
<b>Республика Коми</b>		899215	889837	880639	872057	864424	856831	95,3
Городское население		692722	687228	681053	675734	671483	667146	96,3
<b>ГО «Воркута»</b>		95186	91400	88026	84707	82953	81442	85,6
Городское население		94594	90856	87521	84210	82481	80970	85,6
г. Воркута	1943	70051	67100	64353	61638	60368	59231	84,6
пгт Воргашор	1964	11957	11520	11192	10876	10666	10450	87,4
пгт Елецкий	1949	630	620	606	587	563	547	86,8
пгт Заполярный	1956	1932	1838	1760	1676	1598	1555	80,5
пгт Комсомольский	1949	1032	945	878	797	751	706	68,4
пгт Северный	1954	8992	8833	8732	8636	8535	8481	94,3
Сельское население		592	544	505	497	472	472	79,7
<b>ГО «Инта»</b>		34901	33540	32340	31344	30512	29732	85,2
г. Инта	1954	32925	31625	30502	29580	28797	26983	82,0
<b>ГО «Усинск»</b>		47074	46682	46096	45754	45221	44799	95,2
г. Усинск	1984	40713	40518	40021	39831	39431	39025	95,9
<b>МР «Вуктыл»</b>		14753	14248	13790	13261	12728	12348	83,7
г. Вуктыл	1984	12276	11917	11599	11198	10729	10430	85,0

Динамику численности населения определяют два компонента: соотношение числа родившихся и умерших, и разница в миграционном обмене населения [20, с. 134-150]. Отметим, что первичной информации по естественному и миграционному движению на уровне муниципалитетов значительно меньше, чем по республике в целом. Это обстоятельство не позволяет провести демографический анализ по ГО «Воркута» в полном объеме.

Пиковые значения рождаемости в Воркуте пришлось на 1980-е гг. В 1980 г. родилось 3437 ребенка, общий коэффициент рождаемости (ОКР) составил 17,5 ‰, что при уровне смертности в 5,3 ‰ обеспечило естественный прирост 12,2 человека на 1000 человек населения (2406 человека, максимальное значение показателя в абсолютном выражении). В последующие годы абсолютное число родившихся плавно снижалось вплоть до 2010 г., когда родились 1101 ребенок, а ОКР составил 11,3 ‰. Происходившие изменения в динамике рождаемости и смертности привели к естественной убыли населения в 1994 г., составившей 397 человек. В Воркуте она наступила позже, чем по России (1992 г.) и Республике Коми (1993 г.) (таблица 4).

Таблица 4 – Число родившихся, умерших и естественный прирост (убыль) населения ГО «Воркута» за 1970-2015 гг.

Год	Человек			На 1000 человек населения		
	родившихся	умерших	естественный прирост, убыль (-)	родившихся	умерших	естественный прирост, убыль (-)
1	2	3	4	5	6	7
1970	2996	654	2342	16,1	3,5	12,6
1980	3437	1031	2406	17,5	5,3	12,2
1990	2873	1072	1801	13,3	5,0	8,3



Окончание таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7
1991	2526	1079	1447	12,0	5,1	6,9
1992	2020	1353	667	9,9	6,6	3,3
1993	1827	1769	58	9,3	9,0	0,3
1994	1666	2063	-397	8,9	11,0	-2,1
1995	1559	1899	-340	8,9	10,8	-1,9
1996	1560	1602	-42	9,3	9,6	-0,3
1997	1457	1327	130	9,1	8,3	0,8
1998	1503	1179	324	9,7	7,6	2,1
1999	1274	1197	77	8,5	8,0	0,5
2000	1278	1346	-68	8,9	9,3	-0,4
2001	1331	1327	4	9,5	9,5	0,0
2002	1396	1458	-62	10,3	10,7	-0,4
2003	1379	1563	-184	10,5	11,9	-1,4
2004	1394	1534	-140	11,1	12,2	-1,1
2005	1288	1529	-241	10,7	12,8	-2,1
2006	1210	1254	-44	10,6	11,0	-0,4
2007	1126	1064	62	10,3	9,8	0,5
2008	1117	979	138	10,6	9,3	1,3
2009	1183	1062	121	11,7	10,5	1,2
2010	1101	1035	66	11,3	10,6	0,7
2011	1098	905	193	11,8	9,7	2,1
2012	1190	909	281	13,3	10,1	3,2
2013	1168	861	307	13,5	10,0	3,5
2014	1140	835	305	13,6	10,0	3,6
2015	1080	780	300	13,1	9,5	3,6

Если в Республике Коми естественная убыль населения была постоянной в период с 1993 по 2010 г. [21, 22, с. 129-144], то в Воркуте она носила эпизодический характер. Число умерших превышало число родившихся в 1994-1996, 2000, 2002-2006 гг. С 2007 г. в Воркуте рождалось детей больше, чем умирало населения (в Республике Коми с 2011 г.). Отметим еще одну особенность: снижение абсолютного числа родившихся в республике началось после 2013 г., когда был пик родившихся – 12436, а в Воркуте с 2012 г. – 1190 родившихся детей. Итог естественного и миграционного движений населения ГО «Воркута» представлен в таблице 5.

Таблица 5 – Прирост (убыль) населения Республики Коми и ГО «Воркута» по компонентам изменения численности населения за 1991-2015 гг., человек

Период	Республика Коми			ГО «Воркута»		
	общий прирост, убыль (-)	в т.ч.		общий прирост, убыль (-)	в т.ч.	
		естественный	механический		естественный	механический
1991-1995	-107235	-2297	-104938	-43837	1435	-45272
1996-2000	-89770	-11643	-78127	-28100	421	-28521
2001-2005	-79928	-19899	-60029	-25216	-623	-24593
2006-2010	-63737	-4464	-59273	-21627	343	-21970
2011-2015	-42384	7010	-49394	-13744	1386	-15130
1991-2015	-383054	-31293	-351761	-132524	2962	-135486

За 1991-2015 гг. общая убыль населения по Воркуте составила 132524 человека, или 34,6% от общей убыли населения республики. Отличает демографическую дина-

мику Воркуты от республиканской то, что если по республике во все периоды были отрицательными и естественный и механический приросты, то по Воркуте наблюдался положительный естественный прирост, исключение – 2001-2005 гг. Ежегодная механическая убыль населения Воркуты снизилась в три раза – с 9054 человек в 1991-1995 гг. до 3026 человек в 2011-2015 гг. Из чего можно сделать вывод, что миграционный потенциал города является практически исчерпанным.

Какие перспективы у Воркуты в демографическом плане? Прогноз численности населения, выполненный в лаборатории демографии и социального управления ИСЭ и ЭПС Коми НЦ УрО РАН (м.н.с. Смирнов А. В.), не утешителен. Численность населения ГО «Воркута» к 2030 г. уменьшится на 27,8 тыс. человек и составит к численности населения 2016 г. 65,8%. Существенно уменьшится численность населения и других северных городов: Вуктыла (61,3%) и Инты (62,6%). Благополучней будет демографическая динамика в Усинске (83,5%) и Ухте (89,1% – 2030 г. к 2016 г.), таблица 6.

Таблица 6 – Прогноз численности населения по отдельным МО Республики Коми до 2030 г., человек

Муниципальные образования	Численность населения на 1 января 2016 г.	Прогноз общей численности населения		
		2020 г.	2025 г.	2030 г.
ГО «Воркута»	81442	72876	62279	53621
ГО «Инта»	29732	25479	21784	18610
ГО «Усинск»	44799	42437	39840	37391
ГО «Ухта»	119763	115422	111478	106707
МР «Вуктыл»	12348	10662	8978	7557

## ВЫВОДЫ

Расположенная за Полярным кругом Воркута имеет лишь железнодорожное и авиа-сообщения с «материком» и не располагает речным и автомобильным, что с точки зрения классической теории миграции населения снижает интенсивность миграционного обмена с другими регионами России. Монопрофильность экономики, суровый климат делают Воркуту малопривлекательной для проживания как молодежи, так и лиц старших возрастов.

Отнесение ГО «Воркута» к сухопутным территориям российской Арктики (2014 г.) даст новый толчок к его развитию и возможность разрешения ряда социально-экономических проблем, включая вопросы развития инфраструктуры, регулирования рынка труда и занятости, управления численностью и миграцией населения. Изменится система расселения и роль города в пространственной организации территории [23, с. 48-49]. ГО «Воркута» должен стать ядром развития территории и базовым – для развития вахты [24, с. 302-307]. Существенное повышение уровня и качества жизни населения является одним из необходимых результатов принимаемых мер и федеральной поддержки, который должен стать отправной точкой позитивного развития в истории Воркуты, Республики Коми и страны в целом.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Лексин, В., Порфирьев, Б. Новое обустройство Арктики: вызов и социально-экономический ресурс будущего России // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 6. – С. 54-60.
2. Указ Президента РФ от 2 мая 2014 г. № 296 «О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2014.
3. Городецкий, А. Е., Иванов, В. В., Филин, Б. Н. Правовые и методические проблемы стратегического планирования развития арктических регионов России // Арктика: экология и экономика. – 2014. № 4 (16). – С. 4-13.
4. Васильев, А. В. Арктика: новый вектор развития // Арктика: экология и экономика. – 2011. № 1. – С. 20-25.
5. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года (утв. Президентом РФ) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс». – М., 2014.
6. Воронина, Е. П. Влияние освоения и транспортировки углеводородных ресурсов Арктического шельфа на развитие Северного морского пути // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2014. – № 6. – С. 3-6.
7. Моисеев, А. С уважением к медведю. Осваивать Арктику нужно предельно аккуратно [Электронный ресурс] // Поиск: ежедн. газ. – 2014. – № 8 – Режим доступа: <http://www.poisknews.ru/theme/science/9351/> – Дата доступа: 13.01.2017.
8. Официальный сайт администрации городского округа «Воркута» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://воркута.рф/> – Дата доступа: 01.06.2016.
9. Основы государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (утв. Президентом РФ 18.09.2008 г. № Пр-1969) [Электронный ресурс]. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс» – М., 2008.
10. Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Государственная программа Российской Федерации (утв. постановлением Правительства РФ от 21.04.2014 г. №366). // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс» – М., 2014.
11. Республика Коми: Энциклопедия. Т. 1. – Сыктывкар: Коми книжное издательство, 1997. – 472 с.
12. Лыткина, Т. С., Фаузер, В. В. Государственное управление принудительной миграцией как способ освоения Севера России в 1930-1950-е гг. // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2016. – Том XIX. №1 (84). – С. 90-109.
13. Фаузер, В. В., Лыткина, Т. С., Фаузер, Г. Н. Государственное управление миграцией населения: от принуждения к поощрению // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник НИЦ КПУВИ СыктГУ (электронный журнал). – 2015. – №3. – С.151-168.
14. Фаузер, В. В., Лыткина Т. С. Принудительные миграции советского периода: хронология и масштабы // Демографические процессы на постсоветском пространстве: сборник материалов VI Уральского демографического форума с международным участием. Том I. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. – С. 124-131.
15. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития муниципального образования ГО «Воркута» на период до 2020 года [Электронный ресурс]: Решение Совета МО ГО «Воркута» от 23.12.2014 г. №638. // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «Консультант Плюс» – М., 2014.

16. Кротов, П. П., Буравой, М., Лыткина, Т. С. Жилищная стратификация города: рыночная эволюция советской модели. – Сыктывкар, 2003. – 99 с. (Коми научный центр УрО Российской РАН).
17. Топливный сектор Республики Коми: направления и методы регулирования развития / Коллектив авторов. – Сыктывкар, 2002. – 416 с.
18. Фаузер, В. В., Назарова, И. Г. Российский Север: проблемы работающих вахтовым методом и государственная политика переселений // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник НИЦ КПУВИ СыктГУ (электронный журнал). – 2011. – №2.
19. Жеребцов, И. Л., Фаузер, В. В., Рожкин, Е. Н., Вишнякова, Д. В. Сельское население Коми в середине XIX-XX веке: расселение, состав, численность. Сыктывкар, 2005. – 220 с.
20. Фаузер, В. В., Лыткина, Т. С., Фаузер, Г. Н., Матлах, И. А. Продолжительность жизни и факторы убыли населения Республики Коми // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник НИЦ КПУВИ СыктГУ (электронный журнал). – 2015. – №3. – С.134-150.
21. Фаузер, В. В. Демографический и трудовой потенциал развития Республики Коми. – Сыктывкар, 2007. – 40 с. (Научные доклады/ Коми научный центр УрО РАН; вып. 492).
22. Фаузер, В. В. Демографические проблемы северных регионов России: сокращение численности населения и снижение рождаемости // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник НИЦ КПУВИ СыктГУ (электронный журнал). – 2015. – №1. – С.129-144.
23. Фаузер, В. В., Лыткина, Т. С., Фаузер, Г. Н. Особенности расселения населения в Арктической зоне России // Арктика: экология и экономика. – 2016. – №2. – С. 40-50.
24. Фаузер, В. В., Лыткина, Т. С. Вахтовый метод и демографический потенциал Российского Севера // Управленческие аспекты развития Северных территорий России: материалы Всерос. науч. конф. (20-23 октября 2015 г., Сыктывкар): в 4 ч. – Сыктывкар: ГОУ ВО КРАГСиУ, 2015. – Ч. 2. – С. 302-307.

#### REFERENCES

1. Leksin, V., Porfiryev, B. Novoye obustroystvo Arktiki: vyzov i sotsialno-ekonomicheskiiy resurs budushchego Rossii // Problemy teorii i praktiki upravleniya. – 2015. – № 6. – S. 54-60.
2. Ukaz Prezidenta RF ot 2 maya 2014 g. № 296 «O sukhopotnykh territoriyakh Arkticheskoy zony Rossiyskoy Federatsii» [Elektronnyy resurs] // Konsultant-Plyus. Rossiya / ZAO «Konsultant Plyus», – M. 2014.
3. Gorodetskiy, A. E., Ivanov, V. V., Filin, B. N. Pravovyye i metodicheskiye problemy strategicheskogo planirovaniya razvitiya arkticheskikh regionov Rossii // Arktika: ekologiya i ekonomika. – 2014. – № 4 (16). – S. 4-13.
4. Vasilyev, A. V. Arktika: novyy vektor razvitiya // Arktika: ekologiya i ekonomika. – 2011. – № 1. – S. 20-25.
5. Strategiya razvitiya Arkticheskoy zony Rossiyskoy Federatsii i obespecheniya natsionalnoy bezopasnosti na period do 2020 goda (utv. Prezidentom RF) [Elektronnyy resurs] // KonsultantPlyus. Rossiya / ZAO «Konsultant Plyus». – M, 2014.

6. Voronina, E. P. Vliyaniye osvoyeniya i transportirovki uglevodorodnykh re-surov Arkticheskogo shelfa na razvitiye Severnogo morskogo puti // Sever i rynek: formirovaniye ekonomicheskogo poryadka. – 2014. – № 6. – S. 3-6.
7. Moiseyev, A. S uvazheniyem k medvedyu. Osvaivat Arktiku nuzhno predelno akuratno // Poisk: ezhdn. gaz. 2014. № 8 (<http://www.poisknews.ru/theme/science/9351/>).
8. Ofitsialnyy sayt administratsii gorodskogo okruga «Vorkuta» [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://vorkuta.rf/> – Data dostupa: 01.06.2016.
9. Osnovy gosudarstvennoy politiki Rossiyskoy Federatsii v Arktike na period do 2020 goda i dalneyshuyu perspektivu (utv. Prezidentom RF 18.09.2008 g. №Pr-1969) [Elektronnyy resurs]. Dostup iz sprav.-pravovoy sistemy «Konsultant-Plyus».
10. Sotsialno-ekonomicheskoye razvitiye Arkticheskoy zony Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda [Elektronnyy resurs]: Gosudarstvennaya programma Rossiyskoy Federatsii (utv. postanovleniyem Pravitelstva RF ot 21.04.2014 g. №366). // KonsultantPlyus. Rossiya / ZAO «Konsultant Plyus» – M., 2014.
11. Respublika Komi: Entsiklopediya. T. 1. – Syktyvkar: Komi knizhnoye izdatelstvo. 1997. – 472 s.
12. Lytkina, T. S., Fauzer, V. V. Gosudarstvennoye upravleniye prinuditelnoy migratsiyey kak sposob osvoyeniya Severa Rossii v 1930-1950-e gg. // Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii. – 2016. – Tom XIX. №1 (84). – S. 90-109.
13. Fauzer, V. V., Lytkina, T. S., Fauzer, G. N. Gosudarstvennoye upravleniye migratsiyey naseleniya: ot prinuzhdeniya k pooshchreniyu // Korporativnoye upravleniye i innovatsionnoye razvitiye ekonomiki Severa: Vestnik NITs KPUVI SyktGU (elektronnyy zhurnal). – 2015. – №3. – S.151-168.
14. Fauzer, V. V., Lytkina, T. S. Prinuditelnyye migratsii sovetskogo perioda: khronologiya i masshtaby // Demograficheskiye protsessy na postsovetskom prostranstve: sbornik materialov VI Uralskogo demograficheskogo foruma s mezhdunarodnym uchastiyem. Tom I. – Ekaterinburg: Institut ekonomiki UrO RAN. 2015. – S. 124-131.
15. Ob utverzhdenii Strategii sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya munitsipalnogo obrazovaniya GO «Vorkuta» na period do 2020 goda [Elektronnyy resurs]: Resheniye Soveta MO GO «Vorkuta» ot 23.12.2014 g. №638. // KonsultantPlyus. Rossiya / ZAO «Konsultant Plyus» – M., 2014.
16. Krotov, P. P., Buravoy, M., Lytkina, T. S. Zhilishchnaya stratifikatsiya goroda: rynochnaya evolyutsiya sovetskoy modeli. – Syktyvkar. 2003. – 99 s. (Komi nauchnyy tsentr UrO Rossiyskoy RAN).
17. Toplivnyy sektor Respubliki Komi: napravleniya i metody regulirovaniya razvitiya / Kollektiv avtorov. – Syktyvkar. 2002. – 416 s.
18. Fauzer, V. V., Nazarova, I. G. Rossiyskiy Sever: problemy rabotayushchikh vakhovym metodom i gosudarstvennaya politika pereseleniy // Korporativnoye upravleniye i innovatsionnoye razvitiye ekonomiki Severa: Vestnik NITs KPUVI SyktGU (elektronnyy zhurnal). – 2011. – №2.
19. Zherebtsov, I. L., Fauzer, V. V., Rozhkin, E. N., Vishnyakova, D. V. Selskoye naseleniye Komi v seredine XIX-XX veke: rasseleniye. sostav. chislennost. Syktyvkar. 2005. – 220 s.
20. Fauzer, V. V., Lytkina, T. S., Fauzer, G. N., Matlakh, I. A. Prodolzhitel'nost zhizni i faktory ubyli naseleniya Respubliki Komi // Korporativnoye upravleniye i innovatsionnoye razvitiye ekonomiki Severa: Vestnik NITs KPUVI SyktGU (elektronnyy zhurnal). – 2015. – №3. – S.134-150.

21. Fauzer, V. V. Demograficheskiy i trudovoy potentsial razvitiya Respubliki Komi. – Syktyvkar. 2007. – 40 s. (Nauchnyye doklady/ Komi nauchnyy tsentr UrO RAN; vyp. 492).

22. Fauzer, V. V. Demograficheskiye problemy severnykh regionov Rossii: so-krashcheniye chislennosti naseleniya i snizheniye rozhdayemosti // Korporativnoye upravleniye i innovatsionnoye razvitiye ekonomiki Severa: Vestnik NITs KPUVI SyktGU (elektronnyy zhurnal). – 2015. – №1. – S.129-144.

23. Fauzer, V. V., Lytkina. T. S., Fauzer, G. N. Osobennosti rasseleniya naseleniya v Arkticheskoy zone Rossii // Arktika: ekologiya i ekonomika. – 2016. – №2. – S. 40-50.

24. Fauzer, V. V., Lytkina. T, S. Vakhtovyy metod i demograficheskiy potentsial Rossiyskogo Severa // Upravlencheskiye aspekty razvitiya Severnykh territoriy Ros-sii: materialy Vseros. nauch. konf. (20-23 oktyabrya 2015 g.. Syktyvkar): v 4 ch. – Syk-tyvkar: GOU VO KRAGSiU. 2015. – Ch. 2. – S. 302-307.

*Статья поступила в редакцию 8 февраля 2017 года.*

**ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ**

УДК 332.87

ББК 65.22

**КОНЦЕПЦИЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ  
ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ**

Н. А. ГРИГОРЬЕВА

[9grigoryeva@gmail.com](mailto:9grigoryeva@gmail.com)

аспирант кафедры «Экономика строительства»  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

*Значительным резервом повышения энергоэффективности экономики Республики Беларусь является жилищная сфера. В работе исследуются подходы к повышению энергоэффективности жилых зданий через комплексную концепцию оценки экономической эффективности мероприятий по повышению энергоэффективности. Определены четыре вида оценки эффективности мероприятий повышения энергетической эффективности жилых зданий: оценка экономических затрат, оценка экономических результатов, оценка социальных результатов, оценка экологических результатов. В зависимости от целевых установок и ограничений, устанавливаемых заинтересованными сторонами, присущих каждому проекту, выделены четыре модели формирования проекта повышения энергетической эффективности жилых зданий.*

Ключевые слова: повышение энергоэффективности, оценка экономической эффективности, жилищное строительство.

**ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY CONCEPT OF ENERGY EFFICIENCY  
MEASURES FOR RESIDENTIAL BUILDINGS**

N. A. GRIGORYEVA

Post-graduate student of the Department Economics in Civil Engineering  
Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

*The residential sector is a significant reserve for improving the energy efficiency of the Belarussian economy. Increasing the energy efficiency of residential buildings approaches are explored through a comprehensive concept for assessing the economic efficiency of energy efficiency measures. Four types of evaluation of the effectiveness of measures to improve the energy efficiency of residential buildings are defined: the economic cost estimation, the evaluation of economic results, the evaluation of social results, the evaluation of environmental results. Depending on the objectives and constraints set by stakeholders, inherent in each project, four models are identified for the formation of a project to improve the energy efficiency of residential buildings.*

Keywords: energy efficiency improvement, economic efficiency, housing construction.

## ВВЕДЕНИЕ

Изменение сегодняшней модели использования энергии является большой проблемой, стоящей перед лицами, принимающими управленческие решения: каким образом задействовать потенциал энергоэффективности с помощью инновационных мер, как помочь людям принять радикальные изменения в подходах к энергосбережению, и какими должны быть отношения с организациями городской энергетической инфраструктуры.

Значительным резервом повышения энергоэффективности экономики Республики Беларусь является отрасль строительства и жилищно-коммунального хозяйства. Значительную часть жилищного фонда Республики Беларусь составляют старые многоэтажные дома, крайне неэффективные с точки зрения энергосбережения и требований сегодняшних стандартов. И лишь недавно в связи с ростом цен на энергоносители, возрастающую заинтересованность населения и промышленности в экономии своих средств на оплату услуг ЖКХ, направление государственной политики в область энергосбережения, а также участие международных организаций, интерес которых направлен в первую очередь на снижение выбросов углекислого газа – конструкторы начали уделять больше внимания аспектам энергосбережения.

Комплексный подход с технической и экономической точки зрения, учитывающий все слабые места и охватывающий весь жизненный цикл строения, может обеспечить зданию наивысший энергосберегающий потенциал [1]. Комплексные и эффективные меры по повышению энергоэффективности должны быть основаны на трех столпах устойчивого подхода: экологических, экономических и социальных компонентах [2].

Барьеры во многом заключаются в незнании, какие именно технологии необходимо выбрать для осуществления мер по сохранению энергии на первой стадии и как реализовать выбор этих технологий на систематической основе. Другими словами, задача состоит в создании программы управления энергопотреблением. Научные исследования и технический прогресс развиваются с высокой скоростью и оставляют позади людей, ответственных за решения об оптимизации использования энергии, во многом потому, что основные принципы выбора технологии не стандартизированы и отсутствует сама бизнес-модель для достижения целевых показателей [3].

Экономия энергии при сохранении комфорта в помещении и оперативные сокращения расходов являются основными задачами, требующими решения путем методики повышения эффективности принятия решений в создании программы управления энергопотреблением, содержащей набор практик, описывающих как технические, так и поведенческие меры. Создание комплексного подхода к оценке различных мероприятий с экономической стороны обеспечит как узконаправленный взгляд на устранение специфичных проблем, так и комплексный подход к введению целостной программы управления энергопотреблением [4].

Таким образом, концепция повышения эффективности принятия решений через оценку экономической эффективности представляет собой комбинированный программно-аппаратный инструмент, который соответствует высокому уровню энергетического менеджмента и функционирует в рамках комплексной программы управления энергопотреблением.



## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, направленных на повышение энергоэффективности жилых зданий, разработана Инструкция по определению эффективности использования средств, направляемых на выполнение энергосберегающих мероприятий, утвержденная совместным постановлением Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства энергетики Республики Беларусь и Комитета по энергоэффективности при Совете Министров Республики Беларусь от 24.12.2003 № 252/45/7 [5].

Она регламентирует единый методический подход к определению эффективности использования средств, направляемых на выполнение энергосберегающих мероприятий, и применяется юридическими лицами, осуществляющими финансирование и реализацию энергосберегающих мероприятий. Экономическая эффективность определяется разностью между денежными доходами и расходами от реализации мероприятий, а также отражает изменение величины спроса на топливно-энергетические ресурсы в результате замещения более дорогих видов топлива менее дорогими.

Субъектами, защищающими общественные и государственные интересы в концепции повышения энергетической эффективности жилого фонда, выступают:

1. Органы государственного управления.

1.1. Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь, наделенный государственно-властными полномочиями и осуществляющий специальные (исполнительные, контрольные, регулирующие и другие) функции в сфере эффективного использования топливно-энергетических ресурсов.

1.2. Министерство энергетики Республики Беларусь, основной задачей которого является реализация государственной политики в области энерго- и газоснабжения потребителей Республики Беларусь.

1.3. Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь, основной задачей которого является разработка и осуществление государственной политики в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, промышленности строительных материалов и сфере инвестиций.

1.4. Министерство жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь, основной задачей которого является формирование и реализация государственной политики в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Субъектами, защищающими частные интересы в концепции повышения энергетической эффективности жилого фонда, являются:

2.1. Энергоснабжающие организации - любое юридическое лицо, осуществляющее продажу потребителям произведенной или купленной электрической энергии и имеющее в собственности.

2.2. Потребители энергии – юридические или физические лица, приобретающие тепловую, электрическую или другие виды энергии для собственных нужд;

2.3. Управляющая организация предоставляет коммунальные услуги, получает плату за них и самостоятельно осуществляет расчет за коммунальные ресурсы с ресурсоснабжающими организациями.

2.4. Обслуживающие организации выполняет работы, которые обеспечивают надлежащее содержание общего имущества многоквартирного дома.

2.5. Инвесторы – граждане Республики Беларусь, иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие в Республике Беларусь, в том числе индиви-

дуальные предприниматели, а также юридические лица Республики Беларусь, осуществляющие инвестиции на территории Республики Беларусь.

Таким образом на рисунке 1 сформирована концепция оценки экономической эффективности мероприятий повышения энергетической эффективности жилых зданий.

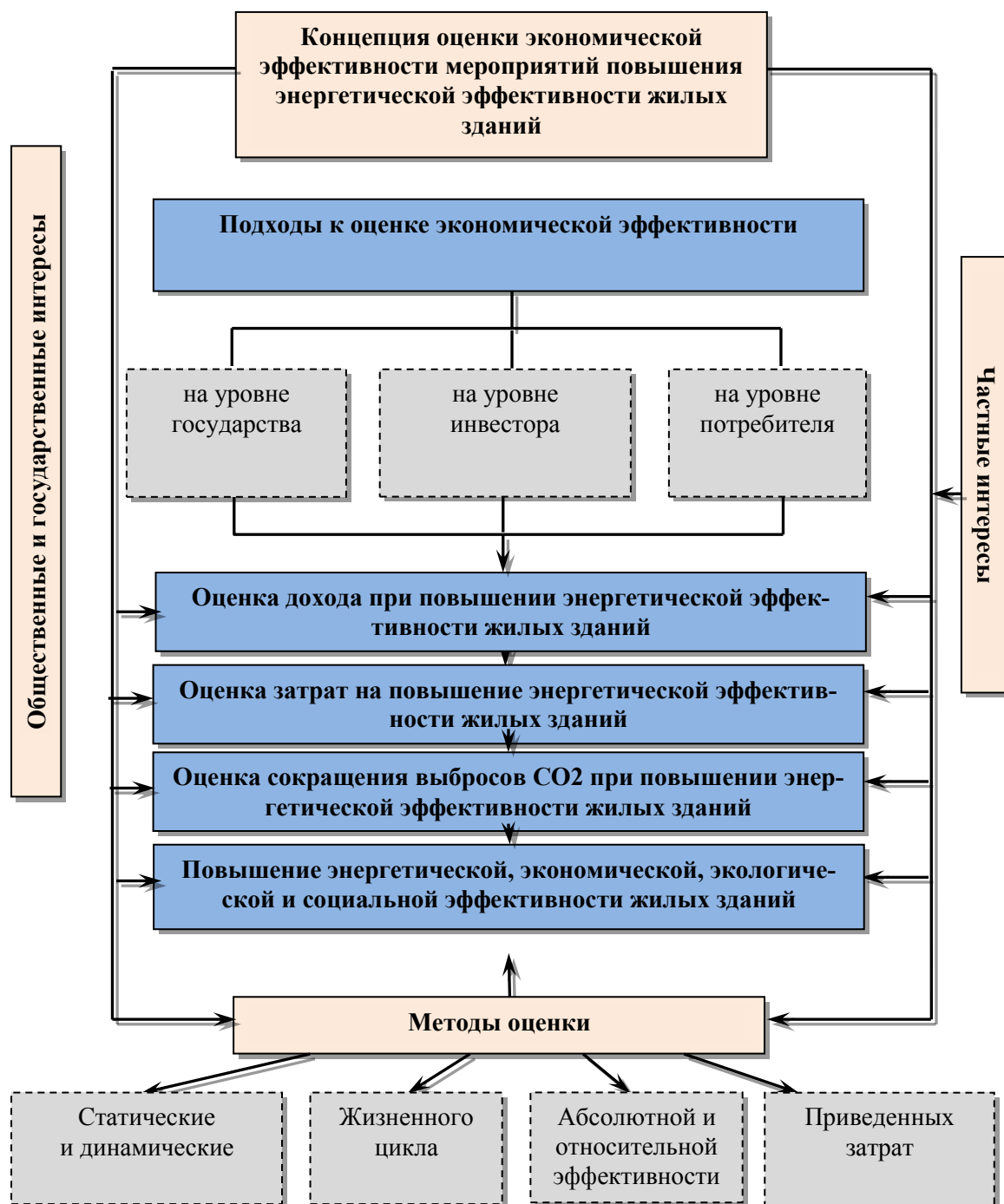


Рисунок 1 – Принципиальная схема оценки экономической эффективности мероприятий  
 Источник: разработка автора

Структурными элементами концепции оценки экономической эффективности мероприятий повышения энергетической эффективности жилых зданий, представленной на рисунке 1, выступают три подхода:

- оценка экономической эффективности на уровне государства, определяющая эффективность мероприятий с учетом затрат на государственную поддержку, обеспечение системы перекрестного субсидирования, динамики цен на энергоносители на мировом рынке;

- оценка экономической эффективности на уровне инвестора, финансирующего строительство жилых зданий с учетом стоимости затрат на повышение энергетической эффективности зданий с целью минимизации эксплуатационных затрат;

- оценка экономической эффективности на уровне потребителя (населения), приобретающего жилые помещения для личного пользования, обеспеченные техническими и технологическими решениями повышения энергоэффективности жилого фонда, для экономии коммунальных платежей.

Концепция предусматривает оценку социальной, экономической и экологической эффективности мероприятий повышения энергетической эффективности жилых зданий. Виды и оценки, целевые показатели приведены в таблице 1.

Таблица 1. Виды оценки эффективности мероприятий повышения энергетической эффективности жилых зданий

Вид оценки	Целевое значение показателя эффективности	Предмет оценки	Метод планирования
оценка экономических затрат	минимизация затрат при заданном результате	затраты	составление сметы расходов
оценка экономических результатов	максимизация результата при минимуме затрат	доходы	оценка экономических результатов
оценка социальных результатов	максимальный социальный результат при максимальной экономической эффективности	социальные блага	оценка социальных результатов
оценка экологических результатов	максимальный экологический результат при заданной экономической эффективности	воздействие на окружающую среду	оценка экологических результатов

Источник: разработка автора

Элементами концепции оценки экономической эффективности мероприятий повышения энергетической эффективности жилых зданий выступают:

1. *Институциональный инструментарий*. Его основное содержание определяет система государственного устройства, направленная на нормативно-правовое и организационное регулирование производства, распределение и потребление энергоресурсов жилыми зданиями и населением в целом, стратегическим направлением развития которого выступает энергоэффективность и энергонезависимость.

2. *Интегрально-оценочный инструментарий*. С помощью данного инструментария формируется система экономической, экологической и социальной эффективности мероприятий повышения энергетической эффективности жилых зданий, направления развития, ее отклонение или приближение к цели, а также факторы, влияющие на направления и темпы развития, которые обеспечивают достижение цели. Оценка эффективности должна интегрировать в себя разные направления социальной, экологической и экономической действительности, что предполагает необходимость поиска интегрального оценочного показателя.

3. *Тарифно-налоговый инструментарий*. Система регулирования тарифов и энергетические ресурсы и налогов, уплачиваемыми всеми субъектами, участвующими в обеспечении энергетическими ресурсами жилых зданий, является определяющей в механизме экономических отношений между производителем, поставщиком ресурсов

и их пользователями. Система тарифно-налогового регулирования должна обеспечивать социальную стабильность, рост энергоэффективности и благосостояния населения путем установления правильных пропорций в системе государственного субсидирования.

4. *Стратегический инструментарий*. Его главное предназначение состоит в обеспечении достижения поставленных целей, исходя из концепции экономической, социальной и экологической эффективности повышения энергоэффективности жилого фонда в контексте развития принципов и интересов «зеленой» экономики. В качестве рабочих инструментов могут выступать: 1) прогнозная оценка баланса интересов в мировом энергетическом секторе и место в нем конкретной страны; 2) сценарий развития энергетического сектора с позиции интересов его устойчивого развития; 3) индикаторы устойчивого развития.

В соответствии с главой 2 Инструкции № 252/45/7 экономическая эффективность определяется разностью между денежными доходами и расходами от реализации мероприятий, а также отражает изменение величины спроса на топливно-энергетические ресурсы в результате замещения более дорогих видов топлива менее дорогими. Таким образом, экономическая эффективность оценивает получение благ при ограниченном количестве ресурсов [3].

Подходы к определению экономической эффективности имеют двухстороннюю направленность. Вопрос может ставиться по-разному:

а) Что мы можем сделать и что при этом получить? Это прямая задача оценки результатов, формируемых затратами.

б) Что мы хотим получить и что для этого нужно сделать? Это обратная задача оценки затрат исходя из заданных результатов.

В зависимости от целевых установок и ограничений, присущих каждому проекту, можно выделить четыре модели формирования проекта повышения энергетической эффективности жилых зданий.

Укрупненно можно выделить модели, базирующиеся на ограничениях финансовых ресурсов или на ограничениях технических параметров проекта.

Модели, базирующиеся на ограничениях финансовых ресурсов, представлены на рисунках 2 и 3.

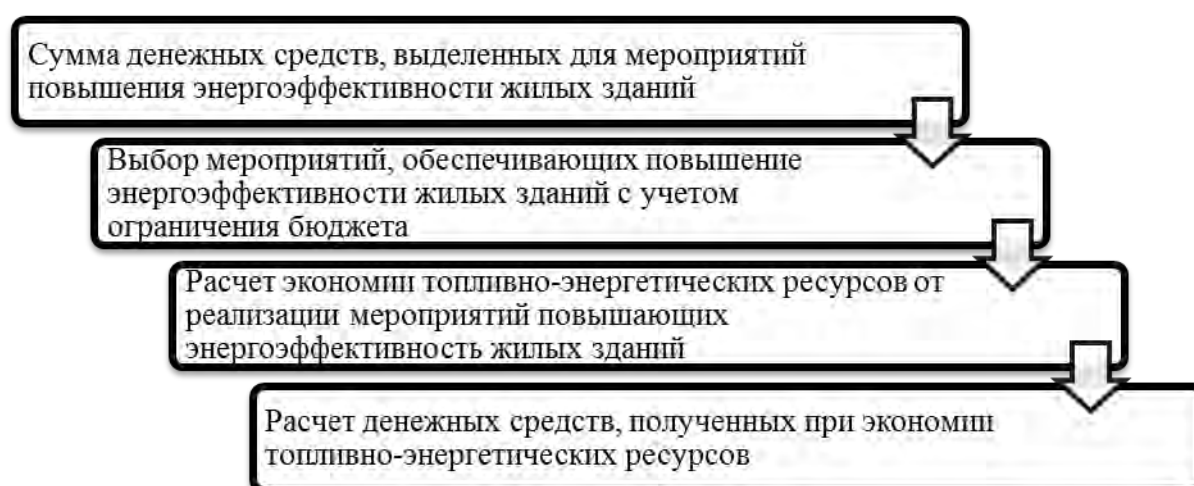


Рисунок 2 – Модель формирования проекта повышения энергетической эффективности жилых зданий, базирующаяся на ограничении ресурсов, выделяемых на реализацию проекта

Такая модель применима в ситуации, когда имеют место субсидии на стимулирование повышения энергоэффективности с четко определённой суммой денежных

средств на те или иные мероприятия повышения энергоэффективности жилых зданий. После выбора определенных мероприятий рассчитывается экономия топливно-энергетических ресурсов, которые, в свою очередь, приносят экономию денежных средств. Данная модель является отображением общественных и государственных интересов в сфере энергоэффективного строительства.

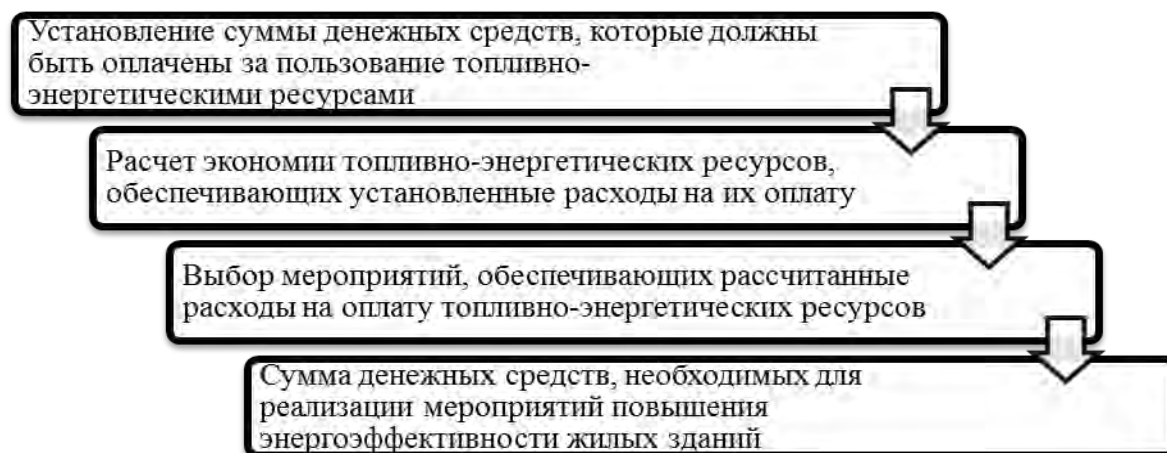


Рисунок 3 – Модель формирования проекта повышения энергетической эффективности жилых зданий, базирующаяся на установлении суммы средств, подлежащей оплате за топливно-энергетические ресурсы

Рисунок 3 демонстрирует обратную модель, которая применима в ситуации, когда целью является экономия денежных средств за счет повышения энергоэффективности здания. Расчет экономии топливно-энергетических ресурсов подводит к выбору мероприятия, которое способно обеспечить заданную экономию. А выводом станет стоимость данного мероприятия по повышению энергоэффективности жилого здания. Такая модель применима для удовлетворения пожеланий потребителей энергии, представляющих частные интересы в концепции оценки экономической эффективности мероприятий.

Модели, базирующиеся на установлении технических параметров проекта, таких как внедрение техники и технологии повышения энергоэффективности, ограничение использования топливно-энергетических ресурсов, экологических параметров выделения CO<sub>2</sub> и других, представлены на рисунках 4 и 5.

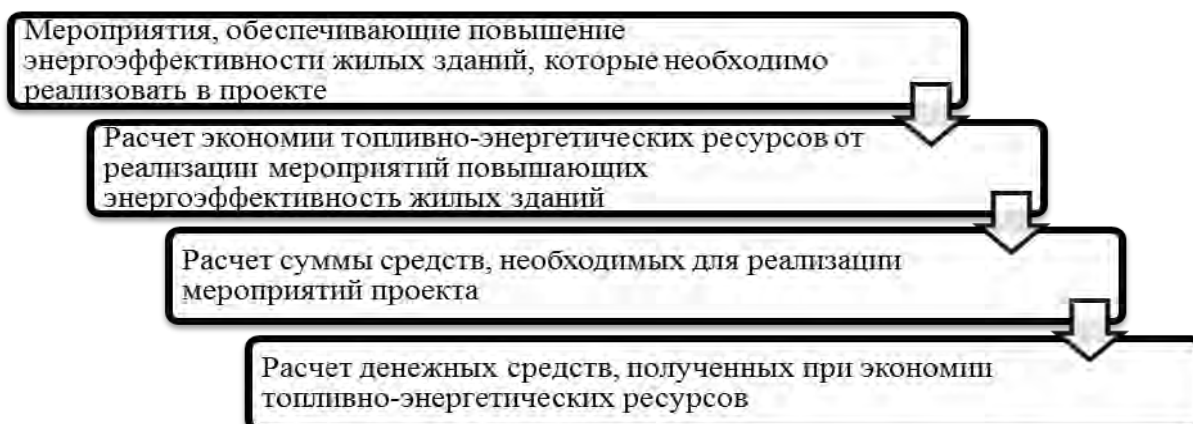


Рисунок 4 – Модель формирования проекта повышения энергетической эффективности жилых зданий, базирующаяся на применении технических и технологических решений

Примером применения данной модели (рисунок 4) может стать ситуация государственных субсидий или международных грантов на апробировании или поддержку определенного мероприятия, обеспечивающее повышение энергоэффективности жилых зданий. После получения расчетной экономии топливно-энергетических ресурсов, определяется сумма средств, необходимых для реализации мероприятий проекта. Результатом в данном случае будет служить расчет денежных средств, полученных при экономии топливно-энергетических ресурсов.

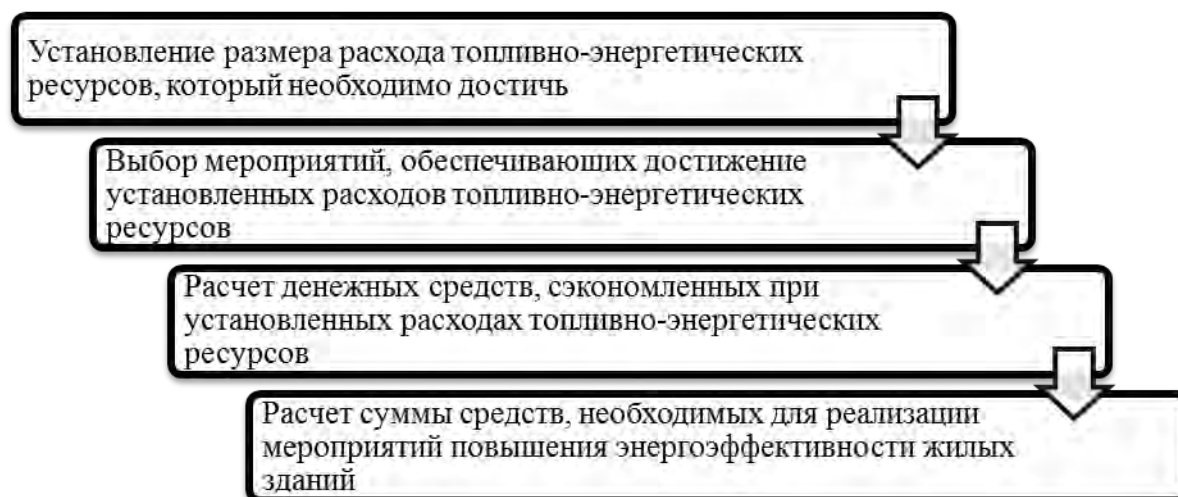


Рисунок 5 – Модель формирования проекта повышения энергетической эффективности жилых зданий, базирующаяся на установлении технических параметров проекта

Защищая общественные и государственные интересы по снижению энергопотребления в целях экономии средств на закупку топливно-энергетических ресурсов возможен вариант установления конкретного размера экономии топливно-энергетических ресурсов, который необходимо достичь. Под данную цель подбирается мероприятие по повышению энергоэффективности и проводится расчет экономии денежных средств, полученных при снижении установленных расходов топливно-энергетических ресурсов. Стоимость данного мероприятия повышения энергоэффективности жилых зданий будет являться результатом в данной модели.

Таким образом, различные модели формирования проекта соответствуют двум противоположным подходам к формированию экономической модели расчета показателей экономической эффективности реализации проектов: затраты-результаты или результаты-затраты, каждому из которых соответствует своя последовательность расчетов.

## ВЫВОДЫ

Оценка экономической эффективности мероприятий, обеспечивающих повышение энергоэффективности жилых зданий, имеет большое значение. Если мероприятия, обеспечивающие повышение энергоэффективности жилых зданий, экономически эффективны, то население, частные инвесторы будут заинтересованы в их реализации. Если экономическая эффективность мероприятий низкая, или мероприятия экономически неэффективны, то реализация этих мероприятий для инвесторов, заинтересованных в эффективном использовании капитала, нецелесообразна.

Концепция оценки экономической эффективности мероприятий повышения энергетической эффективности жилых зданий сводит воедино влияние заинтересован-

ных сторон на трех уровнях – государства, инвестора и потребителя, указывает подходы к оценке экономической эффективности, которая, в свою очередь, подводит к повышению энергетической, экономической, экологической и социальной эффективности жилых зданий.

Моделирование подходов к экономической оценке мероприятий по повышению энергоэффективности жилых зданий дает представление об двойственности целей проведения данной оценки. При наличии денежных средств к инвестированию в энергоэффективные мероприятия вопрос состоит в возможном результате, отдаче денежных средств за счет экономии топливно-энергетических ресурсов. В случае, когда имеется представление о желаемом результате в виде экономии денежных средств или топливно-энергетических ресурсов, необходимо проводить оценку мероприятий с точки зрения возможности удовлетворения данному запросу. Таким образом, в зависимости от желания заинтересованных сторон и их запросов выделяются четыре модели формирования проекта повышения энергетической эффективности жилых зданий.

Данная концепция оценки экономической эффективности мероприятий повышения энергетической эффективности жилых зданий и моделирование подходов к экономической оценке мероприятий по повышению энергоэффективности определяют интересы заинтересованных сторон и подходы к формированию проекта по повышению энергоэффективности в соответствии с их целевыми установками.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кристиане фон Кнорре. Энергоэффективность в жилищном строительстве: Критерии качественной реконструкции и нового строительства./ Кристиане фон Кнорре, Роуз Шарновки – Гамбург: 2013. – 32 с.

2. Брундтландский отчет Комиссии ООН по окружающей среде и развитию – Гаага: 1987. – 412 с.

3. Рекомендации по оценке социально-экономической эффективности социальных программ. Определения, подходы, практический опыт / Е. И. Андреева, И. Д. Горшкова, А. С. Ковалевская — М.: Издательство «Проспект», 2014. — 72 с.

4. Комплексный подход к обеспечению энергоэффективности жилого здания/ Голубова Н. А. – Актуальные проблемы экономики строительства Материалы научно-технической конференции БНТУ, Материалы республиканской научно-практической конференции. 5 – 8 декабря 2016 года. г. Минск. Мн. БНТУ 2016 – 200 с.

5. Инструкция по определению эффективности использования средств, направляемых на выполнение энергосберегающих мероприятий: пост. Мин. Экономики Респ. Беларусь, Мин. Энергетики Респ. Беларусь, Комитета по энергоэффективности при Совете Министров 24 дек. 2003 г. № 252/45/7 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2016.

#### REFERENCES

1. Kristiane fon Knorre. Energoeffektivnost v zhilishchnom stroitelstve: Kriterii kachestvennoy rekonstruktsii i novogo stroitelstva./ Kristiane fon Knorre. Rouz Sharnovki – Gamburg: 2013. – 32 s.

2. Brundtlandskiy otchet Komissii OON po okruzhayushchey srede i razvitiyu – Gaaga: 1987. – 412 s.

3. Rekomendatsii po otsenke sotsialno-ekonomicheskoy effektivnosti sotsial-nykh programm. Opredeleniya. podkhody. prakticheskiy opyt / E. I. Andreyeva. I.D. Gorshkova. A. S. Kovalevskaya – M.: Izdatelstvo «Prospekt». 2014. – 72 s.

4. Kompleksnyy podkhod k obespecheniyu energoeffektivnosti zhilogo zdaniya/ Golubova N. A. – Aktualnyye problemy ekonomiki stroitelstva Materialy nauchno-tekhnicheskoy konferentsii BNTU. Materialy respublikanskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. 5 – 8 dekabrya 2016 goda. g. Minsk. Mn. BNTU 2016 – 200 s.

5. Instruktsiya po opredeleniyu effektivnosti ispolzovaniya sredstv. naprav-lyayemykh na vypolneniye energosberegayushchikh meropriyatiy: post. Min. Ekonomiki Resp. Belarus. Min. Energetiki Resp. Belarus. Komiteta po energoeffektivnosti pri Sovete Ministrov 24 dek. 2003 g. № 252/45/7 // Konsultant Plyus: Versiya Prof. Tekh-nologiya 3000 [Elektronnyy resurs] / OOO «YurSpektr». – M.. 2016.

*Статья поступила в редакцию 19 сентября 2017 года.*



УДК 796:338.2

ББК 75.48+65.9(2)-96

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ

В. В. КАРНЕЙЧИК

[veronika-kv@tut.by](mailto:veronika-kv@tut.by)

аспирант

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

*В статье описывается разработанная автором методика оценки социально-экономической эффективности деятельности спортивных объектов. Предлагаемая методика позволяет оценить социальную и экономическую эффективность функционирования объектов спортивной инфраструктуры, и, следовательно, может быть использована для обоснования направлений развития спортивных объектов, обоснования системы их государственной поддержки и определения путей выхода на самоокупаемость.*

Ключевые слова: показатели социальной эффективности, показатели экономической эффективности, спортивные объекты, оценка эффективности.

METHOD OF ASSESSMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL EFFICIENCY  
OF SPORTS OBJECTS

V. V. KARNEICHYK

Post-graduate student

Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

*In the article the author describes his method of assessing socio-economic efficiency of activities of sports facilities. The proposed method allows to evaluate the social and economic efficiency of functioning of objects of sports infrastructure, and can therefore be used to study trends in the development of sports facilities, support the system of their state support and identify ways to become financially sustainable.*

Keywords: indicators of social efficiency, economic efficiency indicators, sports objects, efficiency evaluation.

## ВВЕДЕНИЕ

Вопросы социально-экономической эффективности работы спортивных сооружений с каждым годом становятся все острее, т.к. в настоящее время всецело рассчитывать на поддержку государства объекты спортивной инфраструктуры не только не могут, но и не должны.

Исходя из этого, на первый план выходит проблема разработки механизма экономически эффективного функционирования спортивных сооружений, который позволит снизить бюджетную нагрузку по их содержанию, увеличить доходность, и в то же время, обеспечить доступ к физкультурно-спортивным сооружениям не только людям способным за это платить, но и социально незащищенным категориям населения.

Чтобы обеспечить комплексный анализ эффективного функционирования объектов спортивной инфраструктуры и сделать соответствующие выводы по ее повышению, необходимо использовать систему критериев и показателей, определяющих такую эффективность.

При разработке методики оценки социально-экономической эффективности работы спортивных объектов, были изучены и приняты во внимание расчеты, прилагаемые отечественными и российскими исследователями [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7].

Некоторые из рассмотренных методик, не достаточно адаптированы для ежегодного проведения мониторинга на спортивных объектах, т.к. требуют достаточно много времени для сбора информации по объекту и привлечение сторонних специалистов. Кроме того, некоторые показатели, в предложенных методиках, можно применять только для расчета эффективности деятельности на объектах полностью находящихся на бюджетном финансировании, что не соответствует сегодняшним реалиям функционирования спортивных сооружений в Республике Беларусь.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Методика оценки социально-экономической эффективности деятельности объектов спортивной инфраструктуры, предусматривает анализ двух групп показателей: социальной и экономической эффективности и согласование этих показателей. Предлагаемая методика основывается на оценке социальной эффективности, эффективности бюджетных расходов, эффективности финансово-хозяйственной деятельности объекта на базе системы экономических показателей.

Показатели социальной эффективности предложено разделить на две группы: количественные, позволяющие оценить работу спортивных объектов по математическим формулам и качественные, основанные на восприятии потребителя.

Рассмотрим методику расчета количественных показателей социальной эффективности.

Первый показатель – эффективность использования мощностей объекта, которая определяется через пропускную способность. Пропускная способность объекта – показатель мощности объекта, измеряемый количеством посещений в единицу времени.

Эффективность использования мощностей объекта определяется как отношение фактической годовой пропускной способности в человеко-часах к годовой мощности объекта, представляющей собой максимальную или плановую величину пропускной способности спортивного объекта в течение года в человеко-часах.

Следующий показатель – загрузка спортивного объекта в разрезе оказываемых услуг, в том числе предоставляемых на бюджетной и платной основе, определяется по формуле:

$$Z_i (\text{пл}) = \frac{Z_{\Phi i}}{Z_{\text{пл}i}} \times 100\% \quad (1)$$

где  $Z_i (\text{пл})$  – загрузка по платному виду услуг, %;  
 $Z_{\Phi i}$  – фактическая загрузка по виду услуг (кол-во человек  $\times$  кол-во часов работы объекта, секции);  
 $Z_{\text{пл}i}$  – плановая загрузка по виду услуг (плановое кол-во человек  $\times$  плановое кол-во часов работы объекта, секции).

Для оценки загрузки залов по  $i$ -му виду услуги на платной основе можно шкалу пороговых значений корректировать в зависимости от прибыльности услуги.

Если количество выручки от услуги за год вне зависимости от количества посетителей позволяет покрыть все затраты на ее предоставления, то можно говорить об эффективности предоставляемой услуги.

Загрузка по бюджетным видам услуг определяется аналогично.

Определение загрузки в разрезе платных и бюджетных услуг путем сопоставления плановой и фактической загрузки по платным и бюджетным услугам, позволяет не только выявить, как это соотношение влияет на экономическую эффективность объекта, но и помогает определить эффективность расходования бюджетных средств. Так, недостаточная загруженность занятий на бюджетной основе свидетельствует о низком качестве, оказываемой услуги, либо о непопулярности услуги в настоящее время. Низкий уровень посещений таких занятий главным образом снижает эффективность расходования бюджетных средств.

При анализе загрузки объекта по видам услуг необходимо рассматривать такие показатели загрузки как ритмичность и динамичность.

Динамика загрузки физкультурно-спортивных услуг отражает изменение количества потребителей в отчетном периоде по сравнению с предыдущим и рассчитывается по формуле:

$$Дпi = \frac{Кп^1}{Кп^0} \times 100\% \quad (2)$$

где Дпi - динамика потребителей, пользующихся определенной услугой, чел.

Кп<sup>1</sup> - количество потребителей пользующихся услугой в отчетном периоде;

Кп<sup>0</sup> - количество потребителей пользующихся услугой в предыдущем периоде;

Данный показатель при эффективной работе спортивного сооружения должен иметь положительный характер, либо, при высоком уровне загрузки, оставаться на том же месте.

Ритмичность загрузки объекта отражает посещение занятий в зависимости от времени, дня недели, месяца и сезонности предоставления услуг, определяется по формуле:

$$К_{инт.} = \frac{Ч_{факт}}{Ч_{план}} \quad (3)$$

где К<sub>инт.</sub> – коэффициент интенсивности загрузки объекта, чел (час; день недели, месяц).

Ч<sub>факт</sub> – фактическая численность занимающихся спортивного сооружения, секции за период, чел.(час; день недели, месяц);

Ч<sub>план</sub> – нормативная численность занимающихся спортивного сооружения, секции за период, чел.(час; день недели, месяц);

Отклонение, связанное с аритмичным использованием сооружений, отрицательно сказывается на эффективности деятельности спортивного объекта.

На основании полученных данных следует оценить значение каждого из показателей и определить социальную эффективность функционирования спортивного объекта (таблица 1).

Таблица 1 – Определение социальной эффективности объекта в зависимости от значения показателя

№	Наименование показателя	Оценка показателя
1	Эффективность использования мощностей объекта относительно проектных возможностей	Значение > 50% - оценка положительная; ≤ 50%- оценка отрицательная

№	Наименование показателя	Оценка показателя
2	Эффективность использования мощностей объекта (относительно плановой работы)	> 70% – оценка положительная; ≤ 70% – оценка отрицательная
3	Загрузка по платным видам услуг	> 60% – оценка положительная; ≤ 60% - оценка отрицательная
4	Загрузка по бюджетным видам услуг	> 70% – оценка положительная; ≤ 70% – оценка отрицательная
5	Динамика загрузки по виду услуг	Положительная динамика – оценка положительная; Отрицательная динамика – оценка отрицательная
6	Ритмичность загрузки	>20% – оценка положительная; ≤ 20% - оценка отрицательная

Положительное значение показателей соответствует 1 баллу, отрицательное – 0 баллов.

Исходя из полученных результатов деятельности спортивного объекта, социальную эффективность предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$Эсоц = \frac{\Sigma Б_{факт}}{\Sigma Б_{макс}} \times 100\%, \quad (4)$$

где Эсоц – социальная эффективность функционирования объекта;

ΣБфакт – общая сумма набранных баллов по всем показателям;

ΣБмакс – максимальная сумма баллов по всем показателям.

Итоговая оценка социальной эффективности функционирования спортивного объекта может быть высокой, средней и низкой (таблица 2).

Таблица 2 – Оценка социальной эффективности спортивного объекта

Значение показателя	Оценка
≥80%	Высокий
50% ≤ Значение показателя < 80%	Средний
<50%	Низкий

Высокая социальная эффективность – это такой результат эффективности деятельности объекта, который мог бы быть сравним с лучшим результатом по учреждениям, деятельность которых протекает в сходных условиях.

Средняя социальная эффективность соответствует средним нормативам функционирования соответствующих учреждений.

Низкая социальная эффективность определяет границу, снижение которой делает функционирование такого объекта, с точки зрения социальной эффективности, нецелесообразно.

Расчет качественных показателей предлагается выполнять и анализировать отдельно от количественных. В отличие от количественных, оценить качественные показатели социальной эффективности гораздо сложнее, т.к. сбор данных для их оценки весьма трудоемкий, кроме того, полученная информация не всегда является достаточно объективной. Но именно качественные показатели отражают отношение потребителей к услугам конкретного объекта, и их изучение позволит помочь в решении проблем, выявленных на этапе оценки количественных показателей.

Качественную оценку работы спортивного объекта предлагается выполнять, основываясь на мнении потребителей услуг, которое можно узнать с помощью анкетного

опроса. Полученные данные позволяют оценить удовлетворенность потребителей работой спортивных сооружений по бальной шкале.

Исходя из результатов опроса, общая удовлетворенность потребителей рассчитывается по следующей формуле:

$$УП\text{ ОБЩ} = \frac{\Sigma Б\text{факт}}{\Sigma Б\text{макс}} \times 100\%, \quad (5)$$

где Уп общ– общая удовлетворенность потребителей;

ΣБфакт – общая сумма набранных баллов по всем критериям;

ΣБмакс – максимальная сумма баллов по всем критериям.

Удовлетворенность потребителей по определенному показателю рассчитывается по следующей формуле и соотносится с коэффициентом значимости:

$$УП_i = \frac{\Sigma Б\text{факт}_i}{\Sigma Б\text{макс}_i} \times 100\%, \quad (6)$$

где Уп<sub>і</sub> – удовлетворенность потребителей по одному из показателей;

ΣБфакт<sub>і</sub> – сумма набранных баллов по одному из критериев;

ΣБмакс<sub>і</sub> – максимальная сумма баллов по одному из критериев [1].

Показатели экономической эффективности спортивных объектов следует разделить на две группы: по объекту и по видам услуг (рисунок 1).



Рисунок 1 – Система показателей, отражающих экономическую эффективность функционирования спортивных объектов.

Источник: авторская разработка

Основным экономическим результатом функционирования спортивных объектов является доход от предоставления различных видов услуг. Доход предприятия образуется за счет выручки от реализации услуг в действующих ценах за вычетом материальных затрат на производство и реализацию этих услуг. Доходность объекта определяется как отношение выручки от оказанных платных услуг по объекту к общей сумме расходов по бюджетной и внебюджетной деятельности учреждения за период  $\times 100\%$ .

Показатель фондоотдачи отражает, сколько выручки получено на рубль основных фондов, и определяется как соотношение выручки от реализации услуг за отчетный период и остаточной стоимости основных средств.

Рентабельность деятельности объекта отражает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки и определяется как соотношение чистой прибыли за период и выручки от реализации услуг за отчетный период.

Рентабельность затрат, показывает сколько чистой прибыли приходится на каждый рубль затрат за отчетный период.

Затраты по объекту определяются как сумма затрат на заработную плату, коммунальные платежи, материально-техническое обеспечение, прочие расходы за отчетный период. При анализе эффективности необходимо соотнести затраты по статьям расходов и объемом предоставленных за период услуг.

Для платных услуг предлагается определять следующие показатели: себестоимость услуги, рентабельность затрат и рентабельность продаж.

Себестоимость физкультурно-спортивной услуги формируется из стоимости эксплуатации помещения в час (год) и заработной платы тренера в (час) год.

Рентабельность затрат, показывает сколько прибыли приходится на каждый рубль затрат.

Рентабельность продаж, характеризует размер прибыли с рубля реализованных услуг.

Оценивать рентабельность продаж следует в разрезе каждого вида оказываемых услуг. Это позволит определить, какие услуги рентабельны, а какие нет, что поможет оптимизировать набор услуг и повысить рентабельность функционирования объекта в целом.

Контроль за использованием бюджетных средств на спортивных сооружениях чаще всего основывается лишь на отчетной смете по целевому расходованию этих средств. В смете показано куда, на какие нужды расходуются бюджетные средства, но это совсем отражает эффективность и результативность их использования.

К показателям, отражающим эффективность использования бюджетных средств, следует отнести: себестоимость бюджетных услуг, эффективность бюджетных затрат и коэффициент эффективности расходования бюджетных средств.

Эффективность бюджетных затрат определяется следующим образом:

$$Эз = \frac{Зобщ}{Зу}, \quad (7)$$

где  $Эз$  – показатель эффективность затрат;

$Зобщ$  – общая сумма потраченных бюджетных средств за период, руб.;

$Зу$  – затраты на предоставления бюджетных услуг, руб.

Затраты на предоставление бюджетных услуг определяются исходя из себестоимости каждого вида услуг и времени их предоставления, т.е. затраты на предоставление бюджетных услуг являются суммой затрат по всем видам бюджетных услуг.

Коэффициент эффективности расходования бюджетных средств предлагается рассчитывать следующим образом:

$$КБэ = \frac{ОБу}{ОБз}, \quad (8)$$

где КБэ - коэффициент эффективности расходования бюджетных средств;  
ОБу - отношение количества человеко-часов бюджетных услуг к общему количеству человеко-часов оказанных за отчетный период услуг;

ОБз - отношение бюджетных затрат к общим затратам за отчетный период.

Если коэффициент эффективности расходования бюджетных средств больше или равен единице, то можно говорить о бюджетной эффективности.

Отношение бюджетных затрат к общим рассчитывается по формуле:

$$ОБз = \frac{ОБф}{Оз}, \quad (9)$$

где ОБз – отношение бюджетных затрат к общим;

ОБф – объем бюджетного финансирования, руб.;

Оз – общие затраты, руб.

Отношение бюджетных услуг к общим рассчитывается по формуле:

$$Бу = \frac{Бу}{Оу}, \quad (10)$$

где ОБу – отношение бюджетных услуг к общим;

Бу – общее количество бюджетных услуг, чел.час.;

Оу – Общее количество услуг, чел.час.

На основании полученных данных можно оценить показатели экономической эффективности (таблица 3).

Таблица 3 - Оценка экономической эффективности функционирования спортивного объекта

№	Наименование показателя	Оценка
1	Доходность объекта	$> 1$ – оценка положительная; $\leq 1$ – отрицательная
2	Фондоотдача	Положительная динамика - оценка положительная; отрицательная динамика - оценка отрицательная
3	Рентабельность деятельности	$> 0$ – оценка положительная; $\leq 0$ – отрицательная
4	Рентабельность затрат	$> 0$ – оценка положительная; $\leq 0$ – отрицательная
5	Себестоимость платных услуг	Равна или ниже окончательной стоимости услуги – оценка положительная; выше ее окончательной стоимости – оценка отрицательная
6	Себестоимость бюджетных услуг	Не превышает аналогичные, предоставляемые на платной основе - оценка положительная; превышает - оценка отрицательная
7	Рентабельность продаж услуги	$> 0$ – оценка положительная; $\leq 0$ – отрицательная
8	Рентабельность затрат услуги	$> 0$ – оценка положительная; $\leq 0$ – отрицательная
9	Эффективность бюджетных затрат	$= 1$ – оценка положительная; $> 1$ – отрицательная
10	Коэффициент эффективности расходования бюджетных средств	$\leq 1$ – оценка положительная; $> 1$ – оценка отрицательная

Положительное значение показателя соответствует 1 баллу, отрицательное 0 баллов.

Исходя из полученных результатов деятельности спортивного объекта, экономическую эффективность предлагается рассчитывать, аналогично с расчетом социальной эффективности, по следующей формуле:

$$ЭЭК. = \frac{\Sigma Б_{\text{факт}}}{\Sigma Б_{\text{макс}}} \times 100\%, \quad (11)$$

где Ээк.– экономическая эффективность функционирования объекта;

ΣБфакт – общая сумма набранных баллов по всем показателям;

ΣБмакс – максимальная сумма баллов по всем показателям.

Таблица 4 – Оценка экономической эффективности спортивного объекта

Значение показателя	Оценка
$\geq 80\%$	Высокая
$50\% \leq \text{Значение показателя} < 80\%$	Средняя
$< 50\%$	Низкая

Экономическую эффективность можно также оценивать по отношению к среднеотраслевому показателю.

Ээ = Экономическая эффективность работы объекта/средний показатель экономической эффективности деятельности объектов области.

По итогам расчета социальной и экономической эффективности функционирования спортивного объекта оценивается социально-экономическая эффективность использования объекта в целом.

Высокая эффективность функционирования — такое заключение делается в случаях если: результат экономической и социальной эффективности оценивается как высокий, либо один из результатов оценивается как высокий, а другой как средний;

Средняя эффективность функционирования — результат экономической и социальной эффективности оценивается как средний, либо один из результатов оценивается как высокий, а другой как низкий;

Низкая эффективность функционирования — результат экономической и социальной эффективности оценивается как низкий, либо один из результатов оценивается как средний, а другой как низкий.

Основная сложность в применении предложенной методики заключается в проблеме сбора данных для расчета, т.к. не на каждом объекте фиксируются и учитываются рассматриваемые показатели, особенно это касается данных по предоставлению бюджетных услуг.

В настоящее время предлагаемая методика может быть использована, главным образом, для оценки деятельности объектов спортивной инфраструктуры в системе управленческого учета в организациях, а также для оценки эффективности использования финансовых средств, выделяемых в виде бюджетного финансирования для различных спортивных объектов.

## ВЫВОДЫ

Разработанная система социальных и экономических показателей, предлагаемая методика оценки и расчета, позволяет получить более полную и объективную информацию о функционировании спортивных объектов, а также дает возможность анализа



социальной и экономической результативности оказания, как отдельных видов спортивных услуг, так и для оценки эффективности использования спортивного сооружения в целом.

Особенностью предлагаемой методики является то, что она позволяет не только оценить эффективность работы спортивных сооружений в настоящее время, но и помогает выявить причины, негативно влияющие на эффективность функционирования спортивных объектов и факторы, способствующие повышению эффективности их функционирования. Кроме того, предлагаемая методика адаптирована к спортивным сооружениям находящимся частично на бюджетном и частично на самофинансировании, что позволяет оценить эффективность бюджетного финансирования, и сформировать пути ее повышения.

Полученные в ходе анализа данные могут использоваться для устранения недостатков в работе и принятия необходимых организационно-управленческих решений. Система мониторинга позволяет собственнику спортивного объекта формировать и предлагать комплекс наиболее востребованных услуг, корректировать стратегию ценовой и маркетинговой политики с учетом требований населения, а также использовать ее для оценки качества предоставляемых услуг.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бизнес-планирование и мониторинг деятельности физкультурно-оздоровительных комплексов: метод. пособие / гл.ред. С. Н. Зубарев. — Москва, 2010. — 95с.
2. Жестяников, Л. В., Мироненко, В. В., Хитев, А. В. Оценка состояния спортивных объектов в Российской Федерации / Л. В. Жестяников, В. В. Мироненко, А. В. Хитев // Ученые записки ун-та им. П. Ф. Лесгафта. — 2011.- Вып. № 3.- С. 66 – 74.
3. Крылова, В. М. Методы определения и повышения социально-экономической эффективности существующих физкультурно-спортивных сооружений В. М. Крылова // Вестник спортивной науки. М., 2004.-№1.-С.50-53.
4. Лавриненко, А. Р. Анализ эффективности эксплуатации физкультурно-спортивных сооружений / А. Р. Лавриненко // Бухгалтерский учет и анализ. — 2012. — № 6. — С.23-34.
5. Рекомендации по повышению уровня окупаемости объектов спортивной инфраструктуры: разработаны во исполнение поручения Премьер-министра Республики Беларусь от 27 ноября 2009 г. № 05/206-364, 211-371. Утверждены первым заместителем Министра спорта и туризма Республики Беларусь В. В. Алешкевич. — Минск, 2010. — С.17-19.
6. Файзулин, Р. В., Иванова, Т. Н. Методика расчета социально-экономической эффективности спортивных объектов // Проблемы экономики и менеджмента. — 2015.- №11(51). — С.83-88.
7. Харитонович, С. А. Методика выполнения расчетных работ по курсу «Спортивные сооружения» / С. А. Харитонович. — Мн.: ВУЗ-ЮНИТИ, 2000. — 32с.

#### REFERENCES

1. Biznes-planirovaniye i monitoring deyatel'nosti fizkulturno-ozdorovitelnykh kompleksov: metod. posobiye / gl.red. S. N. Zubarev. — Moskva. 2010. — 95s.
2. Zhestyannikov, L. V., Mironenko, V. V., Khitev, A. V. Otsenka sostoyaniya sportivnykh obyektov v Rossiyskoy Federatsii / L. V. Zhestyannikov, V. V. Mironenko, A. V. Khitev // Uchenyye zapiski un-ta im. P.F. Lesgafta. — 2011. — Vyp. № 3.- S. 66 – 74.

3. Krylova, V. M. Metody opredeleniya i povysheniya sotsialno-ekonomicheskoy effektivnosti sushchestvuyushchikh fizkulturno-sportivnykh sooruzheniy V. M. Krylova // Vestnik sportivnoy nauki. M.2004. – №1. – S.50-53.

4. Lavrinenko, A. R. Analiz effektivnosti ekspluatatsii fizkulturno-sportivnykh sooruzheniy / A.R. Lavrinenko // Bukhgalterskiy uchet i analiz. – 2012. – №6. – S.23-34.

5. Rekomendatsii po povysheniyu urovnya okupayemosti obyektov sportivnoy infrastruktury: razrabotany vo ispolneniye porucheniya Premyer-ministra Respubliki Belarus ot 27 noyabrya 2009 g. № 05/206-364. 211-371. Utverzhdeny pervym zamestite-lem Ministra sporta i turizma Respubliki Belarus V. V. Aleshkevich. – Minsk. 2010. – S.17-19.

6. Fayzulin, R. V., Ivanova, T. N. Metodika rascheta sotsialno-ekonomicheskoy effektivnosti sportivnykh obyektov // Problemy ekonomiki i menedzhmenta. – 2015. – №11(51). – S.83-88.

7. Kharitonovich, S. A. Metodika vypolneniya raschetnykh rabot po kursu «Sportivnyye sooruzheniya» / S. A. Kharitonovich. – Mn.:VUZ-YuNITI. 2000. – 32s.

*Статья поступила в редакцию 20 сентября 2017 года.*

УДК 339.9.01

ББК 65.011

ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО РЕСУРСА НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Д. В. КУКАРЕКО

[kukareka@bsu.by](mailto:kukareka@bsu.by)

аспирант, преподаватель экономического факультета

Белорусский государственный факультет

Минск, Республика Беларусь

*В данной статье исследуется вопрос об изменении центральной роли ресурсов, влияющих на экономическое развитие современного общества. Постиндустриальное информационное пространство и экономика, основанная на знаниях, диктуют новые требования к институциональной структуре и взгляду на ценности и основы благосостояния страны. В связи с необходимостью повышения качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития, государственная политика должна строиться с учетом преимущественного развития информационного сектора экономики, как доминирующего для возобновления экономического роста страны и выхода из кризиса.*

Ключевые слова: постиндустриальное общество, инновации, интеллектуальный ресурс, интеллектуальный капитал, человеческий капитал

## IMPACT OF INTELLECTUAL RESOURCES ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT

D. V. KUKAREKO

Post-graduate, lecturer of economic faculty

Belarusian State University

Minsk, Republic of Belarus

*This article deals with the change in the leading role of resources that influence current economic development in the world. Postindustrial informational area and knowledge-based economy require newly formed institutional infrastructure and fresh view on the values and basis of the countries' wealth. According to the necessity of improving the quality of life based on economic competitiveness ability, attracting investments and innovative development, economic policy should be lead adjusted for the leading role of informational industries that are able to renew countries' economic growth and overcome crisis.*

Key words: postindustrial society, innovation, intellectual resource, intellectual capital, human capital

## ВВЕДЕНИЕ

Современное общество вошло в эпоху постиндустриального информационного пространства, в мире господствует пятый технологический уклад, создаются предпосылки для перехода к шестому технологическому укладу, закладываются основы антропогенного общества. На смену индустриальному обществу с его воспроизводимыми и ограниченными товарами приходят качественно новые всеобщие и одновременно уникальные. Ценностью и основой благосостояния и экономического роста становится интеллектуальный ресурс, который включает в себя информацию, знания, любую не-

материальную составляющую. На первый план выдвигается не собственность на средства производства, а человеческий капитал и инвестиции в него.

Быстрое повышение значимости сферы интеллектуальных ресурсов в мировых процессах развития происходит в контексте ускорения глобализации мировой экономики, связанной, в том числе, и с выходом мировых технологий на новый качественный уровень. Именно инновации, порождаемые знаниями, составляют основу глобальной экономики. Одной из важнейших черт экономики, основанной на знаниях, является нелинейность процесса развития: оно состоит из взлетов и падений, причем направление перемен зачастую сложно предвидеть.

Переход к пятому технологическому укладу начался в развитых странах с 70-х годов XX столетия. Поэтому проблематика использования интеллектуального ресурса активно разрабатывается на протяжении порядка 50 лет. Она находит отражение в трудах П. Друкера, К. Колина, Ф. Махлупа, Т. Умсао, Дж. Стиглера, Дж. Стиглица, Т. Стюарта, Д. Белла, Н. Негодаева, М. Пората, М. Маклюэна, Ф. Тейлора.

Различные точки зрения на инновации отражены в трудах Г. Менша, Ю. Яковца, Н. Кондратьева, С. Кузнецца. Особая роль отводится образованию как фактору инновационного развития экономики, а также взаимосвязи научных, экономических и инновационных циклов. Важное место в инновационной активности отводится субъекту – автору идеи, который первым ощущает необходимость инноваций и перемен в той или иной сфере общества.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Интеллектуальные ресурсы стали вызывать пристальный интерес в связи с переходом развитых стран к постиндустриальному обществу. Индустриальное производство, часто приравненное к термину «экономика», уступает место новой экономике, основанной на знаниях (*knowledge-based economy*)\*. В информационном обществе информация и знания рассматриваются в качестве важнейшего фактора инновационного развития. К примеру, Европейский саммит 2000 года в Лиссабоне был сконцентрирован на «соглашении о новой стратегической цели Европейского союза, опирающейся на увеличении занятости населения, проведении экономических реформ, социального единства как части экономики, основанной на знаниях» [1].

Главная цель развития Республики Беларусь на 2016 - 2020 годы – повышение качества жизни населения на основе роста конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций и инновационного развития [2]. Также указывается, что необходимо комплексное развитие национальной инновационной системы, что включает стимулирование экономики и инвестиционной активности, повышение роли фундаментальной науки, упрощение условий коммерциализации результатов научно-технической деятельности, а также укрепление инновационной инфраструктуры индустриальными площадками для создания высокотехнологичных производств.

Механизмы перехода к новому типу организации общества неразрывно связаны с интенсивной кристаллизацией научно-инновационной среды. Именно поэтому понятие «*инновации*» является ключевым в рассмотрении вопросов трансформации индустриального общества в постиндустриальное и информационное. Важнейшее же значение здесь принадлежит, естественно, науке [3].

---

\* Существуют различные вариации этого термина – «*knowledge society*», «*knowledgeable society*», «*knowledge-value society*».

Шестой технологический уклад характеризуется нацеленностью на развитие и применение наукоёмких, или «высоких технологий». Это био- и нанотехнологии, генная инженерия, мембранные и квантовые технологии, фотоника, микромеханика, термоядерная энергетика – синтез достижений на этих направлениях должен привести к созданию, например, квантового компьютера, искусственного интеллекта и в конечном счёте обеспечить выход на принципиально новый уровень в системах управления государством, обществом, экономикой [4].

В соответствии с цивилизационным подходом и методом общественных формаций – как индустриальное общество, основной ценностью которого выступал товар, сменилось постиндустриальным (информационным) обществом, основной ценностью которого являются услуги (в том числе информационные), так и антропогенное общество придёт на смену постиндустриальному.

Понятие «информационная экономика» было впервые использовано американским учёным М. Поратом в середине 70-х годов XX века, однако данный термин получил широкое признание только после присуждения в 1982 году Нобелевской премии Дж. Стиглеру, который констатировал, что «информация – это недооцененный ресурс, а знание – власть» [5]. Другой лауреат Нобелевской премии 2001 года Дж. Стиглиц отметил: «В рамках информационной экономики происходит фундаментальное изменение доминирующей экономической парадигмы» [6].

Экономика, основанная на знаниях, или экономика постиндустриального общества, имеет ряд отличительных признаков. Это отделяет ее от предшествующих общественных формаций.

Во-первых, именно знание является основой для формирования стоимости продукта. Увеличивается наукоёмкость произведенной продукции, представленной на рынок интеллектуальных товаров и услуг. Именно производство такой продукции повышает производительность труда. К примеру, в Парке высоких технологий в 2006 году производительность труда была сопоставима со средней по стране. В последующие годы она росла неуклонно, что характерно, показывая стабильность прироста в посткризисный 2009 год [7]. В итоге в 2014 году величина производительности труда в Парке высоких технологий в 1,9 раз превысила производительность труда в экономике и составила \$32.451. В ответ на снижение производительности труда в экономике 26 января 2016 г. издан Указ № 26 о внесении изменений в Директиву Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства», где указана необходимость обеспечить кардинальное изменение качества управления промышленным комплексом страны в целях поступательного приближения к европейскому уровню производительности труда [8].

Тенденция формирования большей части стоимости товара интеллектуальной составляющей пришла и в производство материальных благ – так до 70% стоимости современного легкового автомобиля образуют дизайн, электроника и другие интеллектуальные компоненты. Все более наукоёмкими становятся такие «доиндустриальные» отрасли, как добыча полезных ископаемых, производство сельскохозяйственных продуктов. По оценкам Т. Стюарта, научные разработки образуют 50% стоимости нефти и 75% стоимости зерна [9]. С ним согласен П. Друкер, который называет современное сельское хозяйство одной из наиболее наукоёмких отраслей [10]. Это неудивительно при той роли, которую играют в современном сельском хозяйстве биотехнологии, генетика, вычислительная техника.

Во-вторых, все большее значение приобретает деятельность, связанная с производством, хранением, передачей и использованием знаний. В 2016 году продолжил набирать обороты такой сегмент как облачные услуги (хранение данных, обработка,

инфраструктура и реклама). По прогнозам его прирост по итогам года составит 16%, а объем – более 5% объема рынка ИТ-услуг, что весьма внушительно. Майкрософт потратила 3 млрд. долл. за 2015-2016 гг. на расширение облачной инфраструктуры в Европе, чтобы потеснить своих главных конкурентов – Гугл и Амазон. А к примеру, Азиатский регион выбирает облачное хранение для данных в медицинском обслуживании, что помогает сократить бюджет в несколько раз и обеспечить быстрый и простой доступ к данным. Консалтинговая компания PricewaterhouseCoopers (PWC), проанализировав местные отраслевые рынки стран Юго-Восточной Азии, пришла к выводу, что они разрабатывают собственную модель цифровой медицины, которая выведет их здравоохранение из кризиса [12].

Особая же роль в производстве знаний принадлежит образованию, которое рассматривается как инвестиции в развитие человеческого капитала, от которого зависит качество и успех производства. Американские компании увеличили затраты на переподготовку своих работников на 34% с 2010 по 2015 год, и общая цифра составила 70 млрд. долл. [12].

Третье - это доминирование работников, занятых производством, использованием и передачей информации и знаний в доминирующую группу. В начале 2016 года среднесписочная численность персонала в белорусских ИТ-компаниях составляла 24,8 тыс. человек. В то время как в машиностроении было занято 124,1 тыс. человек. А вот фонд оплаты труда в этих сегментах сравнялся. И хотя на данный момент в белорусских ИТ-компаниях работает менее 1% сотрудников от среднесписочной численности работников всех предприятий страны, доля ИТ-сектора в ФОТ выросла до 5%.

В современной мировой экономике новые знания, воплощаемые в производстве, составляют до 85% прироста ВВП, что позволяет утверждать о прямой зависимости экономического роста от НТП и интеллектуализации основных факторов производства. Так, в информационной экономике информация становится не только основным фактором производства, но под влиянием информации происходят радикальные экономические трансформации других факторов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Трансформации факторов производства в информационной экономике

В современной теории и методологии информационного общества наибольшее значение имеют два подхода:

**технократический подход**, когда акцентируется внимание на исследовании информационных и коммуникационных технологий, их качества, сложности применения и, как результата внедрения, осязаемости материального вклада в увеличение производительности труда. Использование ИКТ рассматривается в основном в сферах произ-

водства, менеджмента и сбыта, при этом трудовые ресурсы исследуются исключительно как средство производства. Наиболее известные представители технократического подхода – М. Маклюэн, Ф. Тейлор, Э. Дагбаев и др.

**гуманитарный подход**, когда информационные и коммуникационные технологии не рассматриваются как центральный элемент экономической активности. Согласно данной концепции, функционирование производства и его эффективность зависят в первую очередь от уровня мотивации трудовых ресурсов, возможности создания динамичных исследовательских команд, развития творчества, что предполагает всестороннее изучение социально-личностных качеств работников. Яркими представителями этого подхода являются Р. Якобсон, К. Леви-Строс, В. Шрамм и др. [13]

Теория информационной экономики как теория общественного развития является мультипредметной наукой, находящейся на стыке экономики, социологии, информатики, математики, психологии и других наук. Поэтому для изучения информационной экономики необходим междисциплинарный метод исследования, основанный на синтезе научных знаний, выявление содержания и принципов функционирования столь сложной системы как информационная экономика, соединившая в себе достижения предыдущих экономических систем.

К анализу современной модели информационной социэкономике необходимо применять системный институционально-эволюционный подход. В советской политэкономии научное знание рассматривалось как общественное благо, которое не может эффективно производиться частным сектором, в связи с чем обосновывалась монополия государственного регулирования научных исследований. В постсоветский период характер научных исследований и инноваций изменился в связи с необходимостью усиления конкурентных позиций в мировой экономике; инновации стали рассматриваться более комплексно как процесс взаимодействия различных субъектов инновационной системы (включая исследовательские организации, фирмы и государство), что обуславливает комплекс формальных и неформальных институтов страны. Методологической основой этого подхода становятся отдельные направления нового институционализма в экономической теории (о широком признании и востребованности нового институционализма свидетельствуют Нобелевские премии, полученные его представителями – Р. Коузом, Дж. Бьюкененом и Д. Нортон).

Рассмотрим ключевые особенности, характерные для информационной экономики, по сравнению с предыдущими стадиями экономического развития:

Согласно методологии маржинализма, ценность товаров/услуг определяется редкостью, а их излишнее производство приводит к снижению ценности. Так, ковры потеряли значительную часть ценностной значимости, когда их стали массово изготавливать на станках. В информационном секторе экономики ценность определяется избыточностью предложения и максимальным объёмом распространения – чем больше товаров/услуг продаётся в информационной сети, тем более ценным становится каждый из них. Данная закономерность опровергает методологию маржинализма. Согласно закону Р. Меткалфа [14], при увеличении в два раза количества пользователей ценность для каждого пользователя удваивается, при этом суммарная ценность сети подчиняется закономерности  $n(n-1)$ , где  $n$  – количество пользователей. Например, для мобильной связи – чем больше субъектов (людей и организаций, которым можно позвонить) подключено к сети, тем больше ценность каждого телефона абонента. Возникает положительная обратная связь, когда все владельцы существующих телефонов заинтересованы в расширении сети и получают эффект (в том числе экономический – например, снижение стоимости звонка) от такого расширения. Действие этого закона сейчас очень четко прослеживается на жизнеспособности социальных сетей, таких как

Facebook, Вконтакте, Инстаграмм и им подобным, которые хотят повторить успех вышеназванных.

Рассматривая устройство постиндустриального общества и принципиально новое – информационного общества, мы видим, что постепенно господствующими в экономике становятся не ограниченные ресурсы (природа и человек), а новый тип «ресурсов» — продукты интеллектуального труда. Эти «ресурсы» неограниченны, неуничтожимы, они могут быть «потребляемы» сколь угодно широким кругом лиц и на протяжении сколь угодно продолжительного периода времени. И это такой пирог, который становится тем больше, чем шире круг едоков и чем активнее они его поедают (так Чайковский, «съев» творение Пушкина, создает свою оперу, и «пирог» искусства становится богаче) [15].

В информационной экономике действует принцип инверсионной себестоимости. Если в индустриальной экономике любое, даже незначительное, усовершенствование товара приводило к росту его цены, то в информационной среде существует тенденция снижения цен на качественные товары и услуги по прошествии определённого периода времени. Получение существенно более качественного товара за меньшие деньги возможно, если подождать с его покупкой. Например, компьютеры – один раз в полгода выходят новые, более качественные, комплектующие, а морально устаревшие резко (в 1,5–2 раза) снижаются в цене. Либо эта тенденция очень заметна на рынке смартфонов, в особенности таких ведущих марок как Apple Iphone и Samsung. Каждый год эти компании представляют на рынок флагманы – новые версии наиболее популярных моделей. И сразу же цена на предыдущую модель резко снижается. Однако здесь подключается еще и эффект Веблена с демонстративным потреблением, ведь актуальность предыдущей модели не снижается адекватно снижению цены, но иметь новый смартфон престижнее. Тем не менее необходимо отметить, что трансформация стоимости в информационной экономике пока происходит только на рынках информационных товаров, телекоммуникаций, компьютерной техники и электроники. Таким образом, принцип инверсионной себестоимости свидетельствует о падении стоимости товаров и услуг в сочетании с ростом их качества, в связи с чем фирмы информационной экономики вынуждены постоянно повышать качество продукции, расширять ассортимент и объём предлагаемых услуг, что приводит к ускорению всех экономических процессов (концентрации ресурсов, организации производства, получения прибыли/убытков и т. д.). В результате срок существования субъектов хозяйствования в информационной экономике, по некоторым подсчётам [16], в 3 раза меньше соответствующего срока в индустриальной экономике.

В индустриальной экономике такое снижение цен продукции в больших масштабах привело бы к банкротству. В информационной экономике действует принцип «сначала стать вездесущими». Компания Netscape, создававшая интернет-браузеры и обеспечивавшая их поддержку с 1994 г. по 2007 г., бесплатно предоставила 40 млн. копий своего программного продукта. Корпорация SUN бесплатно распространила язык программирования Java [17]. Продавая в последующем модернизированные и обновлённые версии информационного продукта и сервисное обслуживание к нему, фирмы получают возможность постоянно хорошо зарабатывать. Также ярким примером может быть поисковая система Google, которая до 2000 года завоевывала пользователей и совершенствовала поисковые инструменты, пользуясь инвестициями, а уже после запустила инструмент для заработка на рекламе, такой как Google AdWords.

Определяющей становится креативная деятельность, способность человека к общественно-полезной деятельности. И целью этой деятельности становится воспроизводство и расширенное воспроизводство интеллектуального капитала. Соответствен-



но изменяется и субъект собственности. На смену рациональному homo economicus идет homo creator – субъект с иной системой ценностей, потребностей и мотивов. Термин креативный (творческий, созидательный) довольно часто употребляется при описании различных аспектов деятельности человека. Он соответствует созданию новой системы навыков, знаний и умений. Само состояние внешней среды, которое характеризуется непредсказуемостью, быстротой изменений и сложностью, требует гибкости и креативного, творческого подхода, который основывается на имеющихся знаниях и опыте.

Однако если получение и использование знаний как ресурса для экономического и технического прогресса не сопровождается институциональными изменениями, то приводит к несогласованности выбора, осуществляемого двумя группами менеджеров, имеющими несовпадающие интересы: производителями и бюрократами. Цель производителей состоит в максимизации выпуска, тогда как цель бюрократов – в минимизации удельного расхода информационного ресурса. Выход состоит в постоянном изменении социальной технологии по мере движения экономики по траектории роста.

В итоге актуальность приобрел вопрос об институциональных преобразованиях, которые способствуют экономическому росту в переходных и развивающихся экономиках. Вывод состоит в том, что росту способствуют определенные институты, которые и необходимо развивать в стране. Однако мнения расходятся по поводу того, какие же это должны быть институты. Проблема рассматривается такими исследователями как В. Полтерович [18] и В. Тамбовцев [19]. На основании этих исследований можно прийти к выводу, что значение имеет не только формирование институтов, которые станут основой роста, но и их последующее развитие и структурное изменение, согласованное с потребностями дальнейшего экономического роста.

Еще Саймон Кузнец на первое место из факторов, определяющих удачное применение накопленного опыта передовых стран, поставил достаточность стартового накопленного человеческого капитала. Высокий уровень и качество накопленного человеческого капитала необходимы для ускоренного осуществления институциональных реформ, трансформации государства, технологического обновления производств, рыночных преобразований экономики и т. д. Таким образом, человеческий капитал, по Кузнецу, является главной доминантой возможного стабильного роста экономик развивающихся стран. Существуют различные подходы к оценке человеческого капитала, и каждый из них подвергается критике. Доходы от использования человеческого капитала могут иметь денежную и неденежную форму. При обобщенной оценке человеческого капитала организации используются следующие подходы: затратный, доходный, экспертный, сравнительный.

У людей с высшим образованием запасов человеческого капитала больше, чем у людей с более низким уровнем образования. В Беларуси в 2014 году среди всех работников 29,4% имели высшее образование, 22,5% – среднее-специальное образование, 20,4% – профессионально-техническое, остальные 27,7% – общее среднее и базовое (рисунки 2).



Рисунок 2 – Уровень образования работников в Республике Беларусь на конец 2014 года

Максимальная концентрация работников с высшим образованием в таких видах экономической деятельности как финансовая деятельность (68,6%) из числа всех работников в этой сфере, государственное управление (68,2%), операции с недвижимым имуществом (до 2016 года включает услуги в сфере информационных технологий, которые в новой методологии, начиная с отчетов за январь-март 2016 г. эти услуги будут отражены в секции «Информация и связь») (55,4%) и образование (54,1%). Номинальная начисленная средняя заработная плата в январе 2016 г. в финансовой деятельности составила 11,8 млн. неденоминированных белорусских рублей, в сфере информационных технологий – 35,5 млн., в образовании – 4,9 млн. А вот количество персонала, занимающегося исследованиями и разработками за 15 лет, сократилось на 20%, причем из них количество вспомогательного персонала возросло с 30% до 40% от общего числа. Трудовые же ресурсы в общем за тоже время сократились на 4,5% [20].

Индекс развития человеческого капитала (Human Capital Index 2015), публикуемый аналитической группой Всемирного экономического форума, оценивает уровень образования, здоровье, трудоустройство и инфраструктуру (правовая защита и социальная мобильность). Беларусь не оценивается рейтингом, однако для нас будут характерны все черты, присущие нашим соседям по восточноевропейскому региону: мы выигрываем в силу высокообразованного старшего поколения, получившего образование во время жёсткого государственного регулирования советской школы, однако проигрываем по вовлеченности трудовых ресурсов в производственный процесс и производительности труда. В том числе имеем сравнительно низкую ожидаемую продолжительность жизни населения. Наши страны-соседи занимают места с 26 по 30 как страны с высоким уровнем человеческого капитала.

Индекс человеческого развития (Human Development Index), публикуемый Программой развития Организации Объединённых Наций, представляет собой оценку человеческого потенциала на макроуровне – уровне общества стран. Беларусь в рейтинге 2015 г. (за 2014 г.) заняла 50 позицию и возглавила группу стран с высоким уровнем ИЧР. В рейтинге оцениваются 3 группы показателей: здоровье и долголетие, продолжительность образования и уровень жизни. Эти три измерения стандартизируются в виде числовых значений от 0 до 1, среднее геометрическое которых представляет собой совокупный показатель ИЧР в диапазоне от 0 до 1. Числовой показатель Беларуси составил 0,798, а самый высокий у Норвегии – 0,944.

## ВЫВОДЫ

Из-за относительной бедности Республики Беларусь полезными ископаемыми и энергоносителями появляется жизненная необходимость развивать интеллектуальные ресурсы современного общества, сделав их основой новой информационно-антропогенной эволюции. Поскольку Республика Беларусь также ограничена в ресурсах, которые можно было бы направить на государственную поддержку инноваций, определение небольшого перечня наиболее востребованных технологий представляется весьма актуальным. Однако страна обладает главным ресурсом, который при условии грамотного государственного управления может обеспечить быстрый переход экономики на качественно новый научно-технологический уровень: человеческим капиталом и интеллектуальным потенциалом белорусских ученых, изобретателей и рационализаторов, являющихся авторами инноваций. И здесь решающая роль отводится внедрению научных результатов, получению прибыли от их продажи. Экономический рост возможен только за счет активизации инновационной деятельности, а значит, коммерческая выгода является одной из ключевых задач любого субъекта хозяйствования, в том числе и научного учреждения.

В наследство от советского времени нам достался высокий уровень образованности населения и сильная школа. Образование как фактор инновационного развития, с одной стороны предоставляет доступ к знаниям и навыкам всем заинтересованным лицам, связанным с процессом инноваций и экономическим ростом, а с другой стороны стимулирует креативность и воображение, что упрощает процесс интеграции инноваций и реальной экономики. Когда экономика приобретает черты «экономики знаний», главным изменением в ее свойствах является сращивание, интеграция науки с фирмами и государства, появление новой, особой роли, ранее ей не свойственной. Если в индустриальной экономике основой конкурентного преимущества является доступ к дешевому сырью, дешевая рабочая сила и оборотный капитал, снижение издержек через эффект масштаба, то в экономике, основанной на знаниях, основой конкурентного преимущества являются скорость получения новых знаний, скорость инноваций, интеграция, создание новых предприятий, венчурные стратегии и трудовые ресурсы. Ключевую роль начинают играть сети или системы, которые могут эффективно распространять знания и информацию, а наука уже не является автономно функционирующей отраслью – она встроена в систему производства и диффузии знаний.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Итоги Европейского саммита в Лиссабоне 23-24 марта 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1\\_en.htm](http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm) – Дата доступа: 08.01.2017.
2. Проект программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/ru/sobranie/> – Дата доступа: 12.01.2017.
3. Лазаревич, А. А. Инновационная стратегия постиндустриального общества/ Мировоззренческие и философско-методологические основания инновационного развития современного общества: Беларусь, регион, мир: материалы междунар. науч. конф., г. Минск, 5 – 6 ноября 2008 г.; Ин-т философии НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2008.
4. Каблов Е. Шестой технологический уклад/ Наука и жизнь. – 2010 – № 4

5. Stigler, G. The Economics of Information // Journal of Political Economy. – 1961. – № 3. – P. 213–225.
6. Stiglitz, J. Information and the Change in the Paradigm in Economics // American Economics Review. – 2002. – Vol. 92 – № 3. – P. 460. 81.
7. Серпикова А. В. Анализ деятельности и развития парка высоких технологий в Республике Беларусь. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/150989/1/406-409.pdf> – Дата доступа: 09.02.2017.
8. Указ № 26 от 26 января 2016 г. О внесении изменений и дополнений в Директиву Президента Республики Беларусь № 3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://president.gov.by/ru/official\\_documents\\_ru/view/ukaz-26-ot-26-janvarja-2016-g-12976/](http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-26-ot-26-janvarja-2016-g-12976/) – Дата доступа: 11.02.2017.
9. Stewart, T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997.
10. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI веке. — М.: «Вильямс», 2007.
11. Облачные технологии и открытый код спасут медицину развивающихся стран от краха [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://corp.cnews.ru/news/top/2016-09-02\\_oblachnye\\_tehnologii\\_i\\_otkrytyj\\_kod\\_spasut\\_meditinu](http://corp.cnews.ru/news/top/2016-09-02_oblachnye_tehnologii_i_otkrytyj_kod_spasut_meditinu). – Дата доступа: 18.03.2017.
12. 2015 Training Industry Report USA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://pubs.royle.com/display\\_article.php?id=2309323&id\\_issue=278428](http://pubs.royle.com/display_article.php?id=2309323&id_issue=278428) – Дата доступа: 15.02.2017.
13. Баранов, А. М. Информационная экономика как основа новой экономической системы: теоретико-методологический аспект: автореферат диссертации ... кандидата экономических наук: 08.00.01/ [Место защиты: Рос. гос. гуманитар. ун-т (РГГУ)]. – Москва, 2010. – 176 с.: ил. РГБ ОД, 61 10-8/3012
14. Кулешов, А. Н. На пути к федеральной РКИ/ Журнал "Information Security/ Информационная безопасность" #1+2, 2006. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.itsec.ru/articles2/crypto/na\\_puti\\_k\\_federalnoi/na\\_puti\\_k\\_federalnoi\\_tab.html](http://www.itsec.ru/articles2/crypto/na_puti_k_federalnoi/na_puti_k_federalnoi_tab.html) – Дата доступа: 26.03.2017.
15. Бузгалин, А. В. Частная собственность устарела/ Журнал Отечественные записки. – 2004. – № 6 (21)
16. Бугорский, В. Н. Сетевая экономика. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 240.
17. Михайлов, В. А. Место и роль новых информационных технологий в современном социально-экономическом развитии // Проблемы информационной экономики: сб. науч. тр. под ред. Р. М. Нижегородцева. – М. : ЛЕНАНД, 2006. – Вып. V. – С. 44.
18. Полтерович, В., Попов, В. Демократия, качество институтов и экономический рост. [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://www.intelros.ru/pdf/prognosis/115-132\\_polterovich-porov.pdf](http://www.intelros.ru/pdf/prognosis/115-132_polterovich-porov.pdf) – Дата доступа: 21.04.2017.
19. Тамбовцев, В. Л. Теории институциональных изменений. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 154 с.
20. Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник. Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016. – 220 с.

## REFERENCES

1. Itogi Evropejskogo sammita v Lissabone 23-24 marta 2000 [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1\\_en.htm](http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm) – Data dostupa: 08.01.2017.
2. Proekt programmy social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Respubliki Bela-rus' na 2016 – 2020 gody. [EHlektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: <http://www.president.gov.by/ru/sobranie/> – Data dostupa: 12.01.2017.
3. Lazarevich, A. A. Innovacionnaya strategiya postindustrial'nogo obshchestva/ Mi-rovozzrencheskie i filosofsko-metodologicheskie osnovaniya innovacionnogo raz-vitiya sovremennogo obshchestva: Belarus', region, mir: materialy mezhdunar. nauch. konf., g. Minsk, 5 – 6 noyabrya 2008 g.; In-t filosofii NAN Belarusi. – Minsk: Pravo i ehkonomika, 2008.
4. Kablov, E. SHestoj tekhnologicheskij uklad/ Nauka i zhizn'. – 2010 – №4
5. Stigler, G. The Economics of Information // Journal of Political Economy. – 1961. – № 3. – P. 213–225.
6. Stiglitz, J. Information and the Change in the Paradigm in Economics // American Economics Review. – 2002. – Vol. 92 – № 3. – P. 460. 81.
7. Serpikova, A. V. Analiz deyatel'nosti i razvitiya parka vysokih tekhnologij v Respublike Belarus'. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/150989/1/406-409.pdf> – Data dostupa: 09.02.2017.
8. Ukaz № 26 ot 26 yanvarya 2016 g. O vnesenii izmenenij i dopolnenij v Di-rektivu Prezidenta Respubliki Belarus' № 3. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://president.gov.by/ru/official\\_documents\\_ru/view/ukaz-26-ot-26-janvarja-2016-g-12976/](http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-26-ot-26-janvarja-2016-g-12976/) – Data dostupa: 11.02.2017.
9. Stewart, T. A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. New York: Currency Doubleday, 1997.
10. Druker, P. Zadachi menedzhmenta v XXI veke. — M.: «Vil'yams», 2007.
11. Oblachnye tekhnologii i otkrytyj kod spasut medicinu razvivayushchihsya stran ot kraha [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://corp.cnews.ru/news/top/2016-09-02\\_oblachnye\\_tekhnologii\\_i\\_otkrytyj\\_kod\\_spasut\\_meditsinu](http://corp.cnews.ru/news/top/2016-09-02_oblachnye_tekhnologii_i_otkrytyj_kod_spasut_meditsinu). – Data do-stupa: 18.03.2017.
12. 2015 Training Industry Report USA [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://pubs.royle.com/display\\_article.php?id=2309323&id\\_issue=278428](http://pubs.royle.com/display_article.php?id=2309323&id_issue=278428) – Data dostupa: 15.02.2017.
13. Baranov, A. M. Informacionnaya ehkonomika kak osnova novoj ehkonomie-skoj sistemy: teoretiko-metodologicheskij aspekt: avtoreferat dissertacii ... kan-didata ehko-nomicheskikh nauk: 08.00.01/ [Mesto zashchity: Ros. gos. gumanitar. un-t (RGGU)]. – Mos-kva, 2010. – 176 s.: il. RGB OD, 61 10-8/3012
14. Kuleshov, A. N. Na puti k federal'noj PKI/ ZHurnal "Information Security/ In-formacionnaya bezopasnost'" #1+2, 2006. [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.itsec.ru/articles2/crypto/na\\_puti\\_k\\_federalnoi/na\\_puti\\_k\\_federalnoi\\_tab.html](http://www.itsec.ru/articles2/crypto/na_puti_k_federalnoi/na_puti_k_federalnoi_tab.html) – Data dostupa: 26.03.2017.
15. Buzgalin, A. V. CHastnaya sobstvennost' ustarela/ Zhurnal «Otechestvennye za-piski». – 2004. – № 6 (23)
16. Bugorskij, V. N. Setevaya ehkonomika. – M.: Finansy i statistika, 2007. – S. 240.
17. Mihajlov, V. A. Mesto i rol' novyh informacionnyh tekhnologij v sovremennom social'no-ehkonomicheskom razvitii // Problemy informacionnoj ehkonomiki: sb.nauch.tr. pod red. R. M. Nizhegorodceva. – M. : LENAND, 2006. – Vyp. V. – S. 44.

18. Polterovich, V., Popov, V. Demokratiya, kachestvo institutov i ehkonomie-skiy rost. [Электронный ресурс]. – Rezhim dostupa [http://www.intelros.ru/pdf/prognosis/115-132\\_polterovich-popov.pdf](http://www.intelros.ru/pdf/prognosis/115-132_polterovich-popov.pdf) – Data dostupa: 21.04.2017.

19. Tambovcev, V. L. Teorii institucional'nyh izmenenij. – M.: INFRA-M, 2010. – 154 s.

20. Trud i zanyatost' v Respublike Belarus'. Statisticheskij sbornik. Naciona-l'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus', 2016. – 220 s.

*Статья поступила в редакцию 5 мая 2017 года.*

УДК 336.761.3

ББК 65.26

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ  
ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ

М. П. МИШКОВА

[mishkova69@yandex.by](mailto:mishkova69@yandex.by)аспирант кафедры «Управления, экономики и финансов»  
Брестский государственный технический университет  
Брест, Республика Беларусь

*Определена методика управления финансовыми потоками, направленная на оптимизацию финансовых отношений организации и создание эффективного механизма управления финансовыми ресурсами в период антикризисного управления.*

*Рассмотренные в статье возможности оптимизации управления финансовыми потоками позволят организации повысить конкурентоспособность.*

Ключевые слова: финансовые потоки, управление, финансовые ресурсы, финансовая политика.

MANAGEMENT OF FINANCE FLOWS AS A FACTOR OF OPTIMIZATION  
OF FINANCIAL RELATIONS OF ORGANIZATIONS

М. П. МИШКОВА

post-graduate student of the department «Management, Economics and Finances»  
Brest State Technical University  
Brest, Republic of Belarus

*Determine how management of financial flows, aimed at optimizing the financial relations of the organization and establishment of an effective financial management mechanism for the period of crisis management.*

*Considered to be an opportunity to optimize the management of financial flows will enable the organization to increase competitiveness.*

Keywords: financial flows, management, financial resources, financial policy.

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность статьи обусловлена тем, что в настоящее время каждая организация несет ответственность за результаты своей финансово-хозяйственной деятельности, а показатели платежеспособности и финансовой устойчивости организации позволяют оценить финансовое положение организации и своевременно принять антикризисные меры. В этих условиях большую роль играет грамотное управления финансовыми ресурсами организаций, которому сегодня присущ ряд нерешенных проблем.

Кризисные ситуации возникают как результат принятых необоснованных финансовых решений без учета возможностей оптимизации финансовых потоков при построении модели учетной, налоговой и амортизационной политики. Ограниченность в денежных ресурсах и инвестиционных источниках является проблемой не одной организации. Частое изменение налогового законодательства так же затрудняет процесс налогового планирования и требует от соответствующих служб организации принятия своевременных и финансово обоснованных мер в достаточно сжатые сроки. При невоз-

возможности оперативного реагирования на изменившиеся условия внешней экономической среды возникает угроза финансовых санкций со стороны контролирующих органов.

Таким образом, сегодня существует серьезная проблема совершенствования налогового планирования на уровне организации, которая требует решения путем разработки научно обоснованной учетной политики. При этом особого внимания заслуживают вопросы финансового планирования результатов экономической деятельности организации с учетом особенностей воздействия внешней среды.

Решить эти и другие проблемы, на наш взгляд, можно только лишь на основе внедрения комплексной системы управления финансовыми потоками организации с учетом отраслевой специфики и национальных особенностей Республики Беларусь.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Финансовые потоки организаций во многих определениях представляют совокупность денежных отношений, связанных с формированием и распределением финансовых ресурсов. Основой определяющей финансовые потоки многие ученые считают их индивидуальный оборот. «Рассматривая процесс общественного воспроизводства, выделяют три его стадии: производство, распределение и потребление». [1, с.13] Финансовые отношения организаций, в результате которых образуются денежные доходы и производятся накопления в форме финансовых ресурсов, формируются на стадии распределения, хотя моментом их образования, как правило, является стадия производства. В нынешних экономических условиях организации имеет право самостоятельно регулировать вопросы формирования финансовых ресурсов и их распределение посредством выбора оптимального метода и способа отражения учетной стоимости долгосрочных и краткосрочных активов, а также методов их распределения. Нормативно закрепленными, остались только ставки налогообложения, минимальный уровень заработной платы по отраслям и некоторые другие экономические вопросы. Исходя из выше изложенного финансовая стабильность и оптимизация финансовых отношений организации возможна при условии управления финансовыми потоками основанного на выборе методов и способов наиболее подходящих данной организации в настоящий момент. «В этих условиях нормальное функционирование организаций возможно только при внедрении и освоении прогрессивных технологий, которые являются важным фактором финансовой стабильности и инновационного развития субъектов хозяйствования и требуют специальных методов управления» [2, с.67].

Все вышеизложенное позволило обосновать необходимость создания и внедрения в организациях комплексной системы управления финансовыми потоками, основанной на принципах финансового менеджмента, и концепции системного подхода, а также определить условия эффективного функционирования.

На начальном этапе исследования были изучены особенности финансовой среды функционирования организаций и определены основные предпосылки эффективного управления финансовыми потоками. Результатом систематизации предпосылок рационального управления финансовыми потоками являются:

- структурные преобразования в экономике;
- создание и развитие рыночной инновационной инфраструктуры;
- создание разветвленной сети информационных центров;
- развитие финансового рынка;
- налаженная система управленческого учета;
- профессиональный отбор сотрудников.



*Структурные преобразования в экономике*, направленные на развитие рыночных отношений прежде всего должны способствовать обеспечению совершенствования экономических отношений со всеми участниками хозяйственного процесса на взаимовыгодной основе. Для осуществления деятельности всех субъектов хозяйствования на цивилизованной основе государство посредством нормативных правовых актов должно обеспечить правовое регулирование отвечающее экономическим требованиям текущего момента. Это относится в основном к нормативным актам, которые определяют вопросы денежного обращения, финансовых взаимоотношений, а также экспортных и импортных операций т.д.

*Создание и развитие инновационной рыночной инфраструктуры*, включающей различные организации, нормативно-правовую базу содействующую удовлетворению потребностей всех экономических субъектов в части маневрирования ресурсами с учетом инновационной составляющей и т.д.

*Создание сети информационных центров*, позволяющих накапливать и обрабатывать информацию и быстро передавая ее пользователям, формирование системы обслуживания организаций по наиболее актуальным вопросам на основе аутсорсинга.

*Развитие финансового рынка*, основанного не только на базе функционирования различных финансовых и кредитных институтов, таких как банки, страховые и лизинговые компании и другие и обеспечивающие накопление и движение финансовых ресурсов, но и использования ряда нетрадиционных финансовых инструментов.

Вышеуказанные предпосылки касаются, прежде всего внешних условий, которые способны обеспечить эффективное управление производственными процессами организации на всех стадиях формирования и распределения финансовых ресурсов, а также при необходимости сформировать систему антикризисного управления.

Соответствующая информационная база, в основе которой должна быть *налаженная система управленческого учета* и управленческой отчетности. Они обеспечивают необходимые сведения о состоянии и движении всех видов ресурсов, расходах и доходах, хозяйственных операциях и их результатах. Данные такого вида учета, в процессе принятия управленческих решений изучаются, анализируются, все это позволяет обосновать выбор оптимального решения, прогнозирования результатов финансово-хозяйственной деятельности организации, как на текущий момент, так и на перспективу. Эффективное использование данных управленческого учета зависит от *быстроты и качества их обработки имеющейся в распоряжении информации*, что предполагает применение научно-обоснованных инновационных методик и позволяет из предложенных вариантов решения проблемы выбрать оптимальный. Не следует забывать о том, что главным условием рационального управления любой деятельностью, в том числе и финансовой, остается человек с его знаниями, профессиональными и индивидуальными способностями. «Теоретические знания целесообразно сочетать с практическими навыками в области планирования, финансирования, кредитования, ценообразования, осуществления финансовых операций на финансовом рынке и др.» [3, с.152].

С учетом изложенного выше можно обоснованно утверждать, что основные проблемы управления финансовыми потоками организацией на данном этапе экономического развития страны могут быть успешно решены только с использованием принципиальных положений финансового менеджмента, основанного на информационной базе управленческого учета.

На основе детального изучения каждого фактора можно дать на наш взгляд более полное определение управления финансовыми потоками. *Управление финансовыми потоками* – это деятельность в области управления на основе профессиональной оценки производственных возможностей и финансовых результатов деятельности субъекта хозяй-

ствования в конкретных ситуациях на основе оптимальной организации финансовых потоком, формирования рациональной структуры капитала и его использования, необходимого для достижения поставленных организацией целей.

Обоснованность и целесообразность использования принципов финансового менеджмента, а в последнее время и финансовой логистики для создания комплексной, результативной системы управления финансовыми потоками самостоятельных хозяйствующих субъектов подтверждена опытом организаций разных стран на протяжении длительного периода. Комплексная система управление финансовыми потоками организацией, направленная на обеспечение эффективной финансовой деятельности включает следующие этапы:

*Планирование.* Стратегическое финансовое планирование на весь период осуществления деятельности с обязательным составлением различных смет для любых долгосрочных мероприятий. Определение основных задач для достижения поставленной цели с минимально возможными затратами финансовых ресурсов и максимально возможными финансовыми поступлениями. Тактическое планирование включает в себя вопросы обеспечения своевременного поступления финансовых ресурсов, связанных с осуществлением деятельности в оптимальном режиме в течение года, квартала или месяца, достижения планируемого уровня рентабельности и конкурентоспособности на рынке и т.д.

*Организация* – выбор ценовой политики, позволяющей освоить новые рынки сбыта и обеспечить поступление финансовых потоков в необходимом для осуществления текущей деятельности объеме. Выбор оптимальных договорных условий в вопросах оплаты, как с поставщиками, так и с покупателями, которые бы способствовали привлечению различных источников финансирования как внутренних, так и внешних.

*Регулирование* - управление финансовыми потоками при осуществлении расчетных операции, операций с ценными бумагами как долгосрочного, так и краткосрочного периода, а также с кредитными и заемными средствами.

*Учет, контроль и анализ* – разработка учетной финансовой политики, предоставление информации в удобном для принятия управленческих решений формате в виде адаптированных отчетов. Контроль и анализ принятых на основе предоставленной информации решений и сопоставление данных отчетов с плановыми показателями за аналогичный период.

В задачи «управления финансовыми потоками входит также определение оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития организации и принимаемыми решениями координации деятельности различных служб и подразделений по управлению финансами.» [4, с.203] При этом весьма важным является определение приоритетов и поиск компромиссов для оптимального сочетания интересов различных подразделений субъекта хозяйствования.

Формы и методы реализации конкретных функций и решения задач управления финансовыми потоками определяются *финансовой политикой организации.*

Финансовая политика, на наш взгляд должна затрагивать все стороны финансово- хозяйственной деятельности организации: управленческую, производственную, материально-техническую, снабженческую и сбытовую. Основой при разработке методики финансовой политики в конкретной организации могут служить отраслевые положения и рекомендации принятые на уровне государства, в которых как правило предусмотрены следующие элементы: учетная политика; политика в области кредитования; управления денежными средствами; политика в отношении управления издержками и затратами по выпуску и реализации товаров, работ и услуг; дивидендная политика. В рамках *кредитной политики* решается вопрос об источниках текущих инвестиций

в краткосрочные активы на базе определения оптимального соотношения между собственными привлеченными и заемными средствами, а также о целесообразности и необходимости привлечения долгосрочных кредитных ресурсов. Политика *управления денежными* средствами связана с оптимизацией средств на различных счетах, минимизацией разрывов между поступлением финансовых ресурсов и их использованием, применением различных схем расчетов между контрагентами, предусматриваемых в договорах. Политика в отношении *управления затратами* может быть выполнена с помощью системы управленческого планирования, которая предусматривающей разработку смет по всем основным статьям затрат и осуществление контроля за их эффективным исполнением. *Дивидендная политика* должна предусматривать защиту интересов собственников обеспечивая баланс с интересами управленцев организации и инвесторов с целью максимизации прибыльности организации. Возможны следующие варианты дивидендной политики: начисление дивидендов в постоянном проценте от прибыли; возможна политика форсированных дивидендных выплат, при которой дивиденды выплачиваются в фиксированном размере на каждую акцию; политика выплат гарантированного минимального дохода и повышенных дивидендов. *Политика в отношении капитала* должна быть направлена на установление рационального соотношения между долгосрочными и краткосрочными активами, а также собственным и заемным капиталом для обеспечения успешного развития организации.

В настоящий момент главная особенность *финансовой политики* организаций состоит в комплексном использовании финансовых инструментов в зависимости от конкретных условий осуществления хозяйственной деятельности организацией.

Модель финансовой политики организации, разработанная нами на основе выполненного исследования, представлена на рисунке 1.

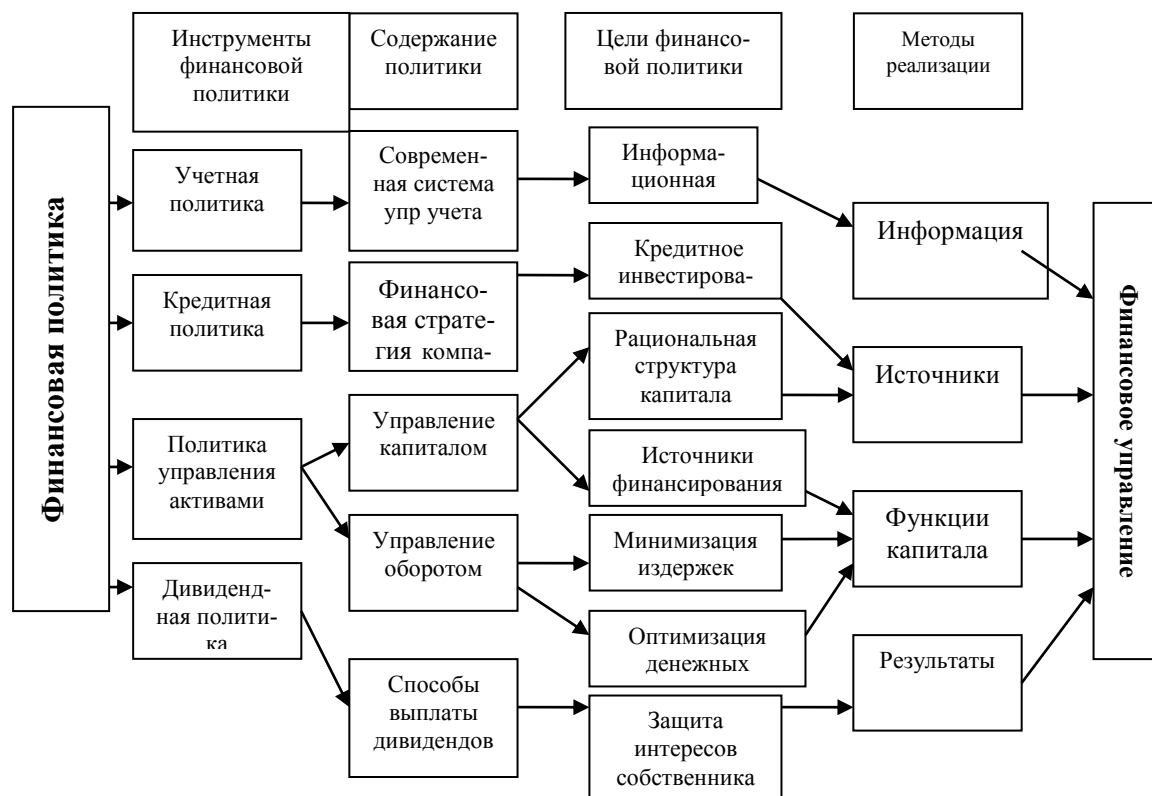


Рисунок 1 – Финансовая политика организации.

Источник: составлено автором по [2, 3, 5].

Критерием эффективности финансовой политики является учетная политика организации, разработанная для целей как бухгалтерского, так и управленческого учета.

*Учетная политика* – это совокупность способов, применяемых в организации для обеспечения достоверного ведения бухгалтерского учета и оптимального управленческого учета с целью создания необходимой информационной базы для принятия обоснованных управленческих решений

Учетная политика организации для эффективного финансового управления должна включать:

- применяемые организацией виды учетной оценки долгосрочных активов;
- рабочий план счетов управленческого учета организации;
- разработанные организацией формы первичных учетных документов;
- применяемую организацией форму ведения управленческого учета;
- порядок проведения инвентаризации долгосрочных и краткосрочных активов и обязательств организации;
- иные способы ведения и организации управленческого учета.

Организация самостоятельно формирует свою учетную политику и излагает ее в положении об учетной политике, которое подписывается, руководителем организации и руководителями подразделений данной организации.

Таким образом, на каждом участке финансовой деятельности возможно принятие разные финансовые решения на основе выбранных специальных методов и форм реализации. При этом во всех управленческих процессах необходимо использовать современные инструменты финансового менеджмента и финансовой логистики, от умелого применения которых во многом зависит эффективность работы организации в период антикризисного управления в соответствии с системным подходом как научной базой.

## ВЫВОДЫ

В заключение следует отметить, что представленная методика управления финансовыми потоками позволит организации целенаправленно влиять на финансовые результаты и хозяйственную устойчивость, а так же повысить ее вероятность выживания в условиях кризиса. Построение системы эффективного управления финансовыми ресурсами и в целом финансовой деятельностью организации на сегодняшний день относится к числу наиболее важных задач, стоящих перед руководством организаций.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / [В. И. Стражев и др.]. – Минск: Вышэйшая школа, 2014. – 526 с.
2. Управление финансами: учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – Москва: Проспект: Велби, 2015. – 420 с.
3. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятий: учебник / Н. Е. Зимин, В. Н. Солопова. – Москва: КолосС, 2010. – 382 с.
4. Финансовый менеджмент: учебное пособие / В. И. Бариленко [и др.]. – Москва: Омега-Л, 2015. – 413 с.
5. Анализ и диагностика финансово–хозяйственной деятельности предприятий: учебник / [В. И. Видяпин и др.]. – Москва: Инфра-М, 2009. – 615 с.
6. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебное пособие / [Л. Л. Ермолович и др.]. – Минск: Современная школа, 2010. – 800 с.

7. Елисеева, Т. П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Т. П. Елисеева. – Минск: Современная школа, 2007. – 941 с.
8. Киреева, Н. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное / Н. В. Киреева. – Москва: Социальные отношения, 2007. – 505 с.

## REFERENCES

1. Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti v promyshlennosti: ucheb'nik / [V. I. Strazhev i dr.]. – Minsk: Vysheyshaya shkola. 2014. – 526 s.
2. Upravleniye finansami: ucheb'nik / V. V. Kovalev. O. N. Volkova. – Moskva: Prospekt: Velbi. 2015. – 420 s.
3. Analiz i diagnostika finansovo–khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiy: ucheb'nik / N. E. Zimin. V. N. Solopova. – Moskva: KolosS. 2010. – 382 s.
4. Finansovyy menedzhment: uchebnoye posobiye / V. I. Barilenko [i dr.]. – Moskva: Omega-L. 2015. – 413 s.
5. Analiz i diagnostika finansovo–khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiy: ucheb'nik / [V. I. Vidyapin i dr.]. – Moskva: Infra-M. 2009. – 615 s.
6. Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti v promyshlennosti: uchebnoye posobiye / [L. L. Ermolovich i dr.]. – Minsk: Sovremennaya shkola. 2010. – 800 s.
7. Eliseyeva, T. P. Ekonomicheskiy analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti: uchebnoye posobiye / T. P. Eliseyeva. – Minsk: Sovremennaya shkola. 2007. – 941 s.
8. Kireyeva, N. V. Kompleksnyy ekonomicheskiy analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti: uchebnoye / N. V. Kireyeva. – Moskva: Sotsialnyye otnosheniya. 2007. – 505 s.

*Статья поступила в редакцию 17 октября 2017 года.*

УДК 65:014.1

ББК 65.01

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ ПРИ ВНЕДРЕНИИ ПРОГРАММНЫХ  
ПРОДУКТОВ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

А. В. РАБЕНОК

[info@antal-group.com](mailto:info@antal-group.com)

аспирант

Белорусский Национальный Технический Университет  
Минск, Республика Беларусь

*Рассмотрена проблематика внедрения средств автоматизации управления предприятием, в частности в статье рассматривается проблематика лоскутной автоматизации проектного управления. Проанализированы существующие методики, рассматривающие подготовительные работы к внедрению средств автоматизации управления проектами. Предложен алгоритм подготовительных работ к проекту внедрения автоматизации управления проектами на предприятии, учитывающий баланс организационных факторов и функциональных возможностей программных продуктов. Данный алгоритм может использоваться на предприятии, планирующем внедрение автоматизации управления проектами.*

Ключевые слова: автоматизация, управление проектами, программный продукт, информационная система, комплексная автоматизация, лоскутная автоматизация, зрелость проектного управления, концепция внедрения автоматизации

PREPARATIONS DURING THE IMPLEMENTATION OF PROJECT MANAGEMENT  
SOFTWARE AT ENTERPRISES

A. V. RABENOK

Post-graduate student

Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

*The problems of implementation of means of enterprise management automation are considered, in particular, the article considers the problems of patchwork automation of project management. Existing methods that consider preparations for the implementation of project management automation tools are analyzed. The algorithm of preparations for implementation of project management automation in the enterprise is proposed, taking into account the balance of organizational factors and functional capabilities of software. Algorithm can be used in the enterprise that plans to implement the automation of project management.*

Keywords: automation, project management, software, information system, complex automation, patchwork automation, maturity of project management, concept of automation implementation.

ВВЕДЕНИЕ

Современное производство неразрывно связано с постоянной автоматизацией: внедряются новые технологии как роботизированные, так и информационные. Автоматизация и внедрение информационных систем также не обошли стороной такую об-

ласть как управление предприятием. Различают два подхода к автоматизации управления предприятием: комплексный подход и «лоскутная автоматизация».

Первый подход подразумевает под собой создание и развертывание единой информационной системы, удовлетворяющей информационные потребности всех сотрудников, служб и подразделений организации [1]. Как правило, такие информационные системы представлены в виде ERP-систем (Enterprise Resource Planning – планирование ресурсов предприятия). В таком случае автоматизация затрагивает целый комплекс бизнес-процессов: управление финансами, бухгалтерию, управление производством и пр. По данным Gartner Group, одного из мировых консалтинговых лидеров, специализирующегося на рынках информационных технологий, до 70% внедрений ERP-систем заканчиваются провалом. На территории постсоветского пространства данная статистика еще хуже [2]. Это связано с целым рядом причин: неготовность организации к комплексной автоматизации, «громоздкость» и дороговизна информационных решений. Также одной из ключевых причин является весьма долгий срок реализации проекта. Для стран со стабильной экономической ситуацией это влияет незначительно, но для стран с меняющейся экономикой, постоянными изменениями в законодательстве данная особенность проектов внедрения ERP-систем становится губительной. В качестве примера можно привести тот факт, что на начало проекта внедрения подобные системы должны быть адаптированы под текущее законодательство, в то время как постоянно меняющийся налоговый кодекс или требования бухгалтерского учета заставляют громоздкую систему постоянно видоизменяться, что приводит к еще большим затратам и увеличению сроков проекта внедрения.

Альтернативной к комплексному и всеобъемлющему подходу является «лоскутная автоматизация». Понятие «лоскутной» автоматизации включает в себя применение различных информационных систем под различные бизнес-процессы. В таком случае под каждое направление управления предприятием выбирает индивидуальные продукты: бухгалтерские системы, CRM-системы, системы финансовой аналитики и пр. Так, отдельным направлением автоматизации предприятия, которые эффективно решаются «лоскутной автоматизацией», являются информационные системы управления проектами. Данные системы наиболее популярны и применимы для проектно-ориентированных организаций: строительные предприятия, недропользователи, IT-компании, ритейл и пр. Тренд внедрения подобных систем в проектно-ориентированных организациях непрерывно растет, но даже «лоскутные» системы автоматизации управления, в т.ч. управления проектами, не обошел стороной целый ряд методологических проблем.

### **Проблематика автоматизации управления предприятием**

Любой проект внедрения средств автоматизации необходимо рассматривать как элемент развития организацией. В работе [3] описываются различные существующие подходы и концепции к управлению развитием организации: организационное проектирование, функционально-стоимостной анализ, реструктуризация, проведение трансформаций, формирование стратегии, концепция организационного развития, реинжиниринг, бенчмаркинг, сценарное моделирование. В зависимости от параметров и целей проекты внедрения информационных технологий и автоматизации управления предприятием могут включать в себя элементы как организационного проектирования, так и реструктуризации предприятия. Авторы работы [3] описывают существующие концепции, но не приводят соответствующих алгоритмов их реализации. В свою очередь в своей работе И. И. Мазура и В. Д. Шапиро при реструктуризации предприятия описывают последовательность этапов внедрения информационных технологий, которые рассматриваются с точки зрения многофункциональных интегрированных средств,

автоматизирующих целый комплекс бизнес-процессов предприятия [4]. Данная последовательность применима только к многоуровневому комплексному подходу автоматизации и является актуальной только в случае полной автоматизации структуры управления посредством ERP-систем. В случае применения метода «лоскутной» автоматизации, к которому также относится внедрение систем управления проектами, приведенная авторами последовательность значительно утяжеляет подготовительный этап к внедрению автоматизированных средств, что делает стоимость работ этапа более объемной и весьма дорогостоящей.

Аналогичным образом основываясь на статью [5], автор использует в работе [6] модель реинжиниринга как основу при внедрении информационных средств управления проектами. Подготовительные работы в данном случае описаны только в первом этапе проектирования системы (реинжиниринга), который включает только построение модели «как есть», но не определяет состав подготовительных работ, а главное формирование требований и выбор подходящего программного продукта для автоматизации управления проектами.

Ошибки при подготовительных работах к внедрению средств автоматизации управлению проектами могут в дальнейшем значительно повлиять как на успешность внедрения, так и на практическое ее применение. Среди практических проблем, с которыми сталкиваются организации, внедряющие автоматизированные программные продукты по управлению проектами, можно выделить следующие:

- неправильный выбор программного продукта, не удовлетворяющего потребностям предприятия;
- неправильный выбор подходов к внедрению систем автоматизации управления проектами: зачастую руководство организации пытается автоматизировать «все и сразу», в результате чего мы получаем «автоматизированный хаос»;
- информационная система официально внедрена, но используется только «для галочки»: например, формируются графики проектов, но дальнейшего использования они не имеют;
- высокая сопротивляемость персонала при внедрении: автоматизация дает руководству возможность дополнительно контролировать персонал.

Среди особенностей автоматизации управления проектами также можно выделить то, что в отличие от бухгалтерского учета, данная область не регулируется законодательно. Это с одной стороны дает высокую степень свободы организациям самостоятельно выбирать свои методы управления, но с другой стороны при наличии большого выбора используемых в мире методов в совокупности с небольшим собственным опытом зачастую приводит организации к неправильным решениям. Первый отрицательный опыт организаций при внедрении систем управления проектами приводит к тому, что руководство предприятий начинает считать новые методы управления более эффективными и менее затратными, а автоматизацию процессов управления проектами лишним новшеством в современном мире.

#### **Алгоритм подготовительных работ к автоматизации**

С целью избегания ошибок при внедрении автоматизации управления проектами необходимо использовать комплексный подход при предварительной подготовке проекта внедрения средств автоматизации, который бы позволил снизить риски «отторжения» организацией внедряемых инноваций с одной стороны, с другой стороны учитывал бы методологию и специфику внедрения «лоскутных» систем управления проектами, что позволило бы предприятиям сэкономить значительные средства, чем при более объемном внедрении ERP-систем. Рассмотрим предлагаемый в данной статье алгоритм подготовительных работ к проекту автоматизации управления проектами (см. рис. 1).



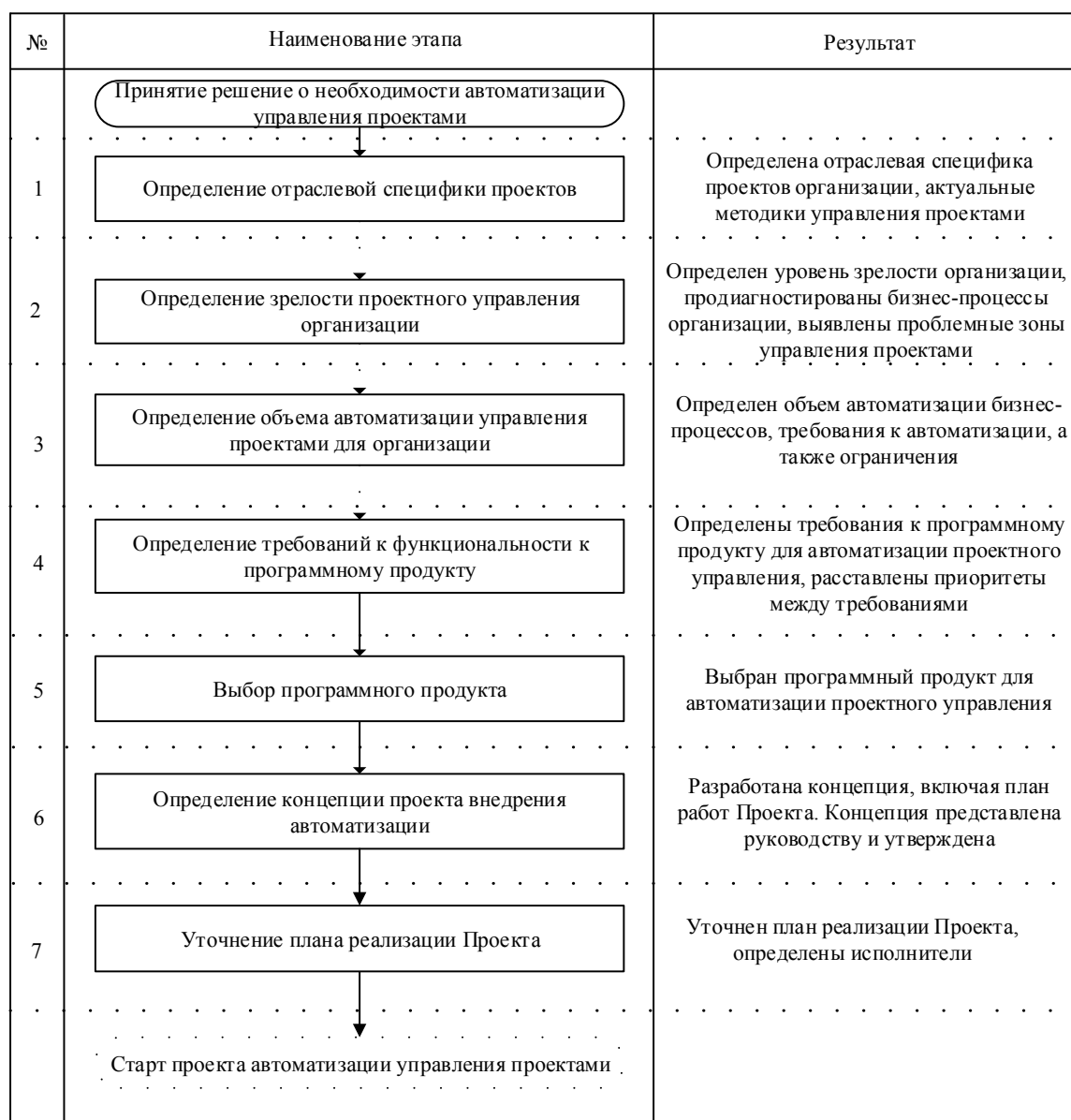


Рисунок 1 – Блок-схема подготовительных работ к внедрению автоматизации управления проектами

Каждый этап подготовительных работ включает в себя определенные результаты, причем каждый последующий этап использует результаты предшествующих.

#### Этап 1. Определение отраслевой специфики проектов

Данный этап включает в себя анализ отраслевой специфики проектов, которые реализует организация. В работе [7] автор приводит анализ влияния специфики реализуемых проектов на применимость только инструментов, основанных из классической «каскадной» методологии управления проектами. Однако на текущий момент понимание практики управления проектами не ограничиваются только классической «каскадной» моделью. Принципиальные различия в специфике отраслевой принадлежности проектов

стала основой для появления альтернативных «гибких» методик, которые предполагают использования специфических программных продуктов по управлению проектами [8].

В случае если большинство проектов, реализуемых организацией, относятся к промышленным проектам, таким как строительство, недропользования либо проекты с большой долей капитальных затрат, то целесообразным является применение классической «каскадной» методологии управления проектами. В данном случае последующая концепция внедрения инструментов автоматизации в большей степени будет нацелена на детальное долгосрочное планирование, точность в расчетах сроков и стоимости проектов, а также на применение классических программных продуктов по управлению проектами.

В свою очередь, если проекты организации являются организационными, в которых команда проекта является одновременно ресурсами; либо реализация проектов подразумевает большое количество изменений, а долгосрочное планирование невозможно, то могут применяться альтернативные методики управления проектами такие, как Agile либо Scrum. В данном случае последующая концепция внедрения автоматизации выдвигает требования к «сильной» коммуникационной модели программного продукта с меньшим упором на точность и долгосрочность планирования.

Этап 2. Определение зрелости проектного управления организации

Данный этап должен включать в себя определение уровня зрелости управления проектами в организации. Самым популярной методикой при определении уровня зрелости проектного управления является модель зрелости Гарольда Керцнера, описанная в [9]. В своей модели автор включает анализ общей терминологии, общих процессы и общей методологии. Данная модель хорошо подходит под развернутые холдинговые структуры, но отдельно не выделяет анализ информационной зрелости организации и слабо адаптирована под небольшие организации. Поэтому на этапе определения зрелости проектного управления важно рассмотреть и проанализировать следующие элементы:

- текущие бизнес-процессы управления проектами, включая анализ в разрезе групп процессов и областей знаний управления проектами;
- уровень автоматизации текущих бизнес-процессов управления проектами: какие неспециализированные программные продукты используются (например, для формирования графиков используется MS Excel), в каких бизнес-процессах присутствует автоматизация;
- информационная зрелость организации и уровень компетенции персонала организации: компьютерная грамотность, текущая загруженность, опыт работы с программным продуктом по управлению проектами;
- анализ кросс-функциональных бизнес-процессов, тесно связанных с управлением проектами: в качестве примера можно привести анализ процессов контрактации с контрагентами, что в дальнейшем позволит определить необходимость «внешнего» использования результатов автоматизации;
- наличие и анализ имеющейся «базы знаний» организации по управлению проектами, в т. ч. шаблонов графиков, архивов по проектам, что в дальнейшем может значительно упростить работу по внедрению автоматизации.

Финальным результатом данного этапа должно стать определение проблемных «зон» управления проектами в организации, которые должны будут стать целевыми для последующей автоматизации, а также определение возможных ограничений, связанных с персоналом.

Этап 3. Определение объема автоматизации управления проектами для организации

Основываясь на результатах первых двух этапов специалисты организации должны определить следующие параметры:

- организационные рамки внедрения автоматизации (в случае если деятельность организации является многопрофильной либо организация существует как холдинговая структура);

- определение бизнес-процессов управления проектами, которые необходимо автоматизировать: в данный объем может войти планирование проектов, контроль исполнения, формирование отчетности, управление рисками и т.д.;

- требования к календарно-сетевому планированию проектов, включая определение параметров проекта, которые подлежат планированию и контролю: в данный объем могут войти сроки, стоимость, человеческие и материальные ресурсы, финансы и пр.;

- определение кросс-функциональных бизнес-процессов, которые необходимо будет реорганизовать для успешного внедрения автоматизации: в данный объем могут войти закупочная деятельность, управление производством, финансовый контроль, управленческий учет и пр.;

- определение объема, который не подлежит автоматизации в целях снижения нагрузки на персонала или ввиду отсутствия необходимости;

- определение целевого использования результатов автоматизации: для внутреннего и/или внешнего по отношению к организации использования.

Этап 4. Определение требований к функциональности к программному продукту

Исходя из результатов Этапа 3, должны быть определены требования к функциональности программного продукта. Данным требованиям должны быть выставлены приоритеты либо определены категории «обязательные», «весьма желательные», «менее желательные». Например, планирование сроков всегда является обязательным требованием, в то время как наличие облачного решения для программного продукта может быть менее желательным. Необходимость введения данных категорий обусловлена тем, что даже у самых популярных программных продуктов всегда присутствуют функциональные преимущества и недостатки. В качестве примера можно привести сравнение продуктов Spider Project и Microsoft Project. Spider Project поддерживает высокоуровневое ресурсное планирование, но у него отсутствует облачное решение, что утяжеляет коммуникационную модель. Microsoft Project в свою очередь имеет ограниченную функциональность в ресурсном планировании, но наличие облачной информационной среды позволяет более гибко настраивать коммуникационную модель проектов.

Также важным является возможность продуктов поддерживать различные популярные методики анализа и управления проектами: методика освоенного объема, метод Монте-Карло, метод трех сценариев, методы критического пути и цепи и пр. Каждый метод может быть применен и автоматизирован на предприятии. На Этапе 3 определяется, какие из распространенных методик для организаций необходимы и применимы. Ведь зачастую даже самые распространённые методики могут давать ложные данные в различных ситуациях. Например, в области управления проектами методика освоенного объема получила наиболее широкое распространение в ведущих странах мира. Считается, что методика освоенного объема для руководителя проекта является эффективным инструментом, с помощью которого можно вовремя узнать об опасности срыва проекта уже на ранней стадии его реализации [10]. В то время как в проектах с высокой долей капитальных затрат на технологическое оборудование данная методика может давать «сбой»: первоначальное быстрое освоение денежных средств при закупке и монтаже дорогого оборудования в методике отражается значительным опережением базового плана, в то время как в методике не учитываются последующие недорогосто-

ящие, но более длительные работы (обвязка оборудования, его наладка), что в конечном итоге может дать неправильную аналитику.

### Этап 5. Выбор программного продукта

Далее анализируется рынок программных продуктов по управлению проектами и формируется сводная таблица, в которой каждый программный продукт оценивается по выдвинутым требованиям. Дополнительно на основе объема организационных рамок внедрения оценивается стоимость закупки и обслуживания программных продуктов: исходя из количества подразделений и задействованных сотрудников формируется стоимость лицензирования. На основании комплексного анализа «функциональность плюс цена» делается выбор наиболее подходящего для организации программного продукта.

На данном этапе важно отдельно оценивать приобретения готовых отраслевых решений у IT-интеграторов. Данные отраслевые решения уже, как правило, включают в себя набор услуг, предоставляемые интегратором и необходимые для реализации проекта внедрения автоматизации «под ключ». Это в дальнейшем значительно упрощает проект внедрения автоматизации с одной стороны, с другой стороны – увеличивает стоимость закупки, т.к. помимо стоимости лицензий программного продукта появляются дополнительные затраты на консалтинговые услуги интегратора.

### Этап 6. Определение концепции проекта внедрения автоматизации

На данном этапе консолидируются результаты всех предыдущих этапов и определяется концепция внедрения автоматизации управления проектами. Этап 3 должен быть обязательно пересмотрен и уточнен с учетом выбранного программного продукта.

Укрупненно концепцию проекта внедрения автоматизации (далее Проект) можно представить в виде следующих разделов:

- цели Проекта;
- содержание и объем Проекта;
- организационные рамки Проекта;
- состав работ по Проекту;
- ограничения и допущения Проекта (список процессов, не подлежащих автоматизации);
- обзор закупаемого программного и аппаратного продукта;
- архитектура автоматизации;
- этапность проекта внедрения (в случае если предполагается поэтапная автоматизация);
- программа по формированию лояльности персонала к Проекту
- риски Проекта;
- план и бюджет реализации Проекта.

Главная цель концепции – определение, в каком виде и как будет «имплементирована» автоматизация управления проектами. Как правило, разработанная концепция демонстрируется руководству организации для возможности принятия взвешенного решения.

### Этап 7. Уточнение плана реализации Проекта

На основании разработанной и утвержденной концепции детализируется план Проекта, определяются исполнители, которые будут реализовать Проект в организации: это могут быть как внутренние, так и привлеченные сотрудники.

Последующие этапы включают в себя реализацию намеченного плана Проекта, но именно подготовительные этапы обуславливают успешность внедрения. Четко организованная методика помогает исключить случаи, когда организация может пойти по ошибочному пути и в итоге получить весьма сомнительные результаты. Например,

при ошибке в выборе средств автоматизации может быть приобретен весьма дорогостоящий программный продукт, изначально выбранный исходя из завышенных запросов руководства, а в итоге используемый не более 10% от его функционала; либо неправильная оценка зрелости организации и уровня персонала может привести к полному «отторжению» даже самых простых программных продуктов. Рациональный подход к подготовительным работам при внедрении средств автоматизации позволит выбрать рациональный путь развития организации в области автоматизации проектного управления.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, описанный в данной статье алгоритм подготовительных работ при внедрении автоматизации управления проектами учитывает такие недостающие факторы, как методология «лоскутности» внедрения информационной системы управления проектами, возможность применения неклассических методик управления проектами и отличительные особенности средств автоматизации для проектного управления. Сформированная в результате подготовительных работ концепция проекта внедрения основывается на комплексном анализе и балансе как организационных факторов среды предприятия, так и функциональных возможностей и ограничений существующих программных продуктов по управлению проектами, что позволяет значительно сэкономить на разработке уникального программного продукта и использовать уже применяемые практики управления проектами.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Byte Россия [Электронный ресурс]/ Лисин. Н. – Лоскутная автоматизация, или как управлять «зоопарком» программ., 2009. – Режим доступа: <https://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=14862>. – Дата доступа 22.06.2017.
2. Gartner [Электронный ресурс] – Gartner Says By 2016, the Impact of Cloud and Emergence of Postmodern ERP Will Relegate Highly Customized ERP Systems to "Legacy" Status., 2016. – Режим доступа: <http://www.gartner.com/newsroom/id/2658415>. – Дата доступа 25.06.2017
3. Центр исследований региональной экономики [Электронный ресурс]/Проблемы региональной экономики № 3/ Богомолова И. П., Саликов Ю. А., Ушаков С. А. – Научные взгляды на управление развитием организации, 2009. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/book/>. – Дата доступа 25.06.2017.
4. Мазур, И. И. Справочное пособие для специалистов и предпринимателей / И. И. Мазур, В. Д Шапиро. – Москва: Высшая школа, 2000. – 534-536 с.
5. Реинжиниринг бизнес-процессов [Электронный ресурс]/Сергеев А.А. – Реинжиниринг бизнес-процессов, 2007. – Режим доступа: <http://corpis.narod.ru/html/Vpi.html>. – Дата доступа 27.06.2017.
6. Болатжанулы, Т. Интеграция практик управления развитием компании на основе проектного менеджмента: дис. ... доктора философии (PhD): 6D051800/ Т., Болатжанулы. – Алматы, 2015. – 50 л.
7. Максимова, И. Г. Развитие инструментария планирования и управления сроками проекта: дис. ... магистра экономических наук: 38.04.02/ И.Г., Максимова. – Красноярск, 2016. – 50 -55 л.
8. PMPHelp [Электронный ресурс] – Гибкие методологии разработки., 2013. – Режим доступа: <http://www.pmphelp.net/index.php?id=2>. – Дата доступа 28.06.2017.

9. Kerzner, K. Strategic Planning for Project Management Using a Project Management Maturity Model / H. Kerzner. – New York: John Wiley & Sons, Inc., 2001.

10. Юйхуа, Ч. Принципы информационного управления проектами специального назначения: автореф. дис. ... канд. техн. наук: 05.25.05/ Ч., Юйхуа; ВИНТИ РАН. – М., 2009. – 4 с.

REFERENCES:

1. Byte Rossija [Jelektronnyj resurs]/ Lisin. N. – Loskutnaja avtomatizacija, ili kak upravljat' «zooparkom» programm., 2009. – Rezhim dostupa: <https://www.bytemag.ru/articles/detail.php?ID=14862>. – Data dostupa 22.06.2017.

2. Gartner [Jelektronnyj resurs] – Gartner Says By 2016, the Impact of Cloud and Emergence of Postmodern ERP Will Relegate Highly Customized ERP Systems to "Legacy" Status., 2016. – Rezhim dostupa: <http://www.gartner.com/newsroom/id/2658415>. – Data dostupa 25.06.2017

3. Centr issledovanij regional'noj jekonomiki [Jelektronnyj resurs]/Problemy regional'noj jekonomiki № 3/ Bogomolova I. P., Salikov Ju. A., Ushakov S. A. – Nauchnye vzgljady na upravlenie razvitiem organizacii, 2009. – Rezhim dostupa: <http://www.lerc.ru/book/>. – Data dostupa 25.06.2017.

4. Mazur, I. I. Spravochnoe posobie dlja specialistov i predprinimatelej / I. I. Mazur, V. D. Shapiro. – Moskva: Vysshaja shkola, 2000. – 534-536 s.

5. Reinzhiniring biznes-processov [Jelektronnyj resurs]/Sergeev A. A. – Reinzhiniring biznes-processov, 2007. – Rezhim dostupa: <http://corpis.narod.ru/html/Bpi.html>. – Data dostupa 27.06.2017.

6. Bolatzhanuly, T. Integracija praktik upravlenija razvitiem kompanii na osnove proektnogo menedzhmenta: dis. ... doktora filosofii (PhD): 6D051800/ T., Bolatzhanuly. – Almaty, 2015. – 50 l.

7. Maksimova, I. G. Razvitie instrumentarija planirovanija i upravlenija srokami proekta: dis. ... magistra jekonomicheskikh nauk: 38.04.02/ I. G., Maksimova. – Krasnojarsk, 2016. – 50 -55 l.

8. PMPHelp [Jelektronnyj resurs] – Gibkie metodologii razrabotki., 2013. – Rezhim dostupa: <http://www.pmphelp.net/index.php?id=2>. – Data dostupa 28.06.2017.

9. Kerzner, K. Strategic Planning for Project Management Using a Project Management Maturity Model / H. Kerzner. – New York: John Wiley & Sons, Inc., 2001.

10. Ч., Jujhua. Principy informacionnogo upravlenija proektami special'nogo naznachenija: avtoref. dis. ... kand. tehn. nauk: 05.25.05/ Ч., Jujhua; ВИНТИ РАН. – М., 2009. – 4 с.

*Статья поступила в редакцию 8 сентября 2017 года.*

УДК 331.216

ББК 65.052

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА  
ПРЕДПРИЯТИЯХ ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н. А. САМОСЮК

[Tasha712@tut.by](mailto:Tasha712@tut.by)

старший преподаватель кафедры «Экономика и организация энергетики»  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

*В статье обосновано выделение в системе бухгалтерского учета и отчетности на предприятиях энергетики управленческого учета, формирование управленческой отчетности и внедрение внутреннего управленческого контроля. Предложена модель управленческого учета по центрам ответственности. Для целей управленческого учета на предприятиях энергетики Республики Беларусь предлагается применение нормативного метода учета затрат и поперечного метода калькулирования себестоимости.*

Ключевые слова: энергетика, затраты, управленческий учет, управленческая отчетность, управленческий контроль

## MODEL OF MANAGEMENT ACCOUNTING ON THE CENTERS OF RESPONSIBILITY AT THE ENTERPRISES OF POWER INDUSTRY OF REPUBLIC OF BELARUS

N. A. SAMOSYUK

lecturer of department of "Economics and organization of power"  
Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

*In article allocation in the system of accounting and the reporting at the enterprises of power of management accounting, formation of the administrative reporting and introduction of internal administrative control is proved. The model of management accounting on the centers of responsibility is offered. For management accounting at the enterprises of power industry of Republic of Belarus application of a standard method of accounting of expenses and a poperedelny method of calculation of prime cost is offered.*

Keywords: power industry, expenses, management accounting, management reporting, managerial supervision

## ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях предприятия вынуждены искать более эффективные методы контроля над результатами финансово-хозяйственной деятельности. Особенно это актуально будет для предприятий энергетики республики. Это связано с переходом энергетики на работу в условиях рынка. В настоящее время в качестве источника информации на энергетических предприятиях выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность. Однако информации традиционного учета недостаточно для эффективного управления предприятием. Для устранения недостатков, характерных для бухгалтерской (финансовой) отчетности, детализации информации и ее структурирования в необходимых аспектах для принятия управленческих решений, в системе бухгалтерского

учета и отчетности на энергетических предприятиях необходимо выделение одной из его составляющих – управленческого учета, формирования управленческой отчетности и внедрения на предприятии внутреннего управленческого контроля.

### РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЯ

Оценивая структуру затрат РУП Облэнерго на выработку электроэнергии, можно сделать следующий вывод, что большую часть в них занимают материальные затраты (более 70 %). В структуре затрат по отпуску тепла так же большую часть занимают материальные затраты (более 80%). Наибольший удельный вес в структуре материальных затрат занимают затраты на топливо (92% по выработке электроэнергии и 81% по отпуску тепловой энергии). Общая сумма затрат на выработку электроэнергии имеет тенденцию к увеличению, что видно из рисунка 1. Перерасход наблюдается практически по всем показателям.

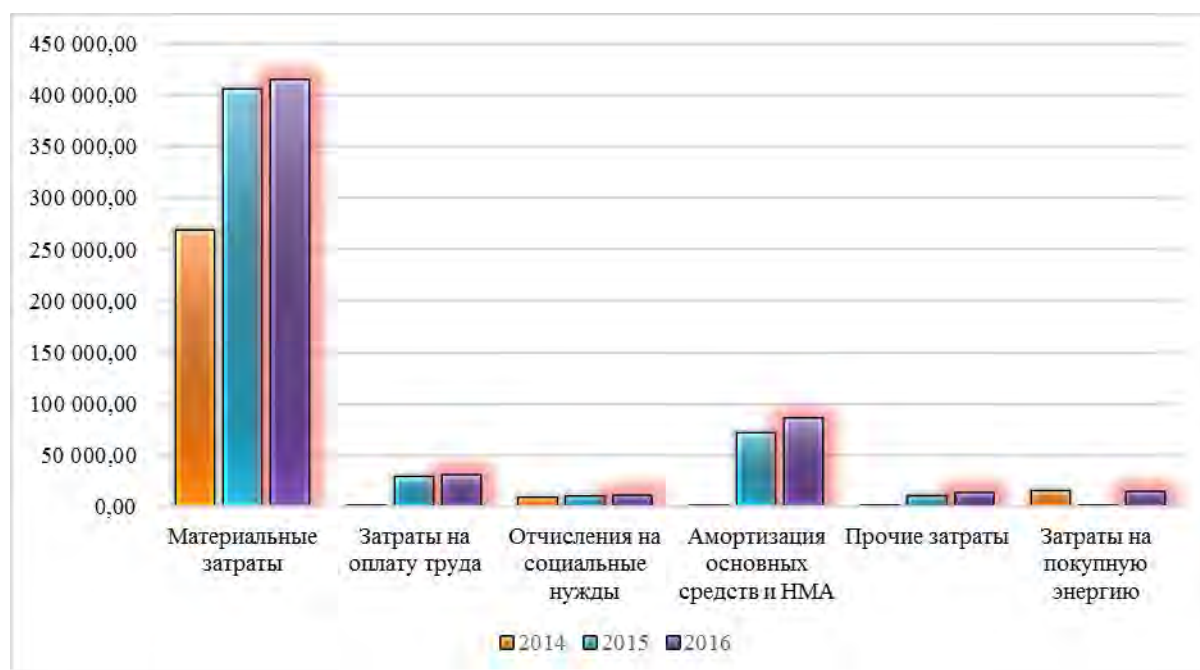


Рисунок 1 – Динамика затрат РУП Облэнерго на выработку электроэнергии, тыс. руб.

Аналогично наблюдается перерасход по всем статьям затрат на отпуск тепла, кроме прочих затрат. Несмотря на то, что в 2015 г. отпуск тепловой энергии был ниже по сравнению с 2014 г., затраты продолжили увеличиваться, что является негативным моментом.



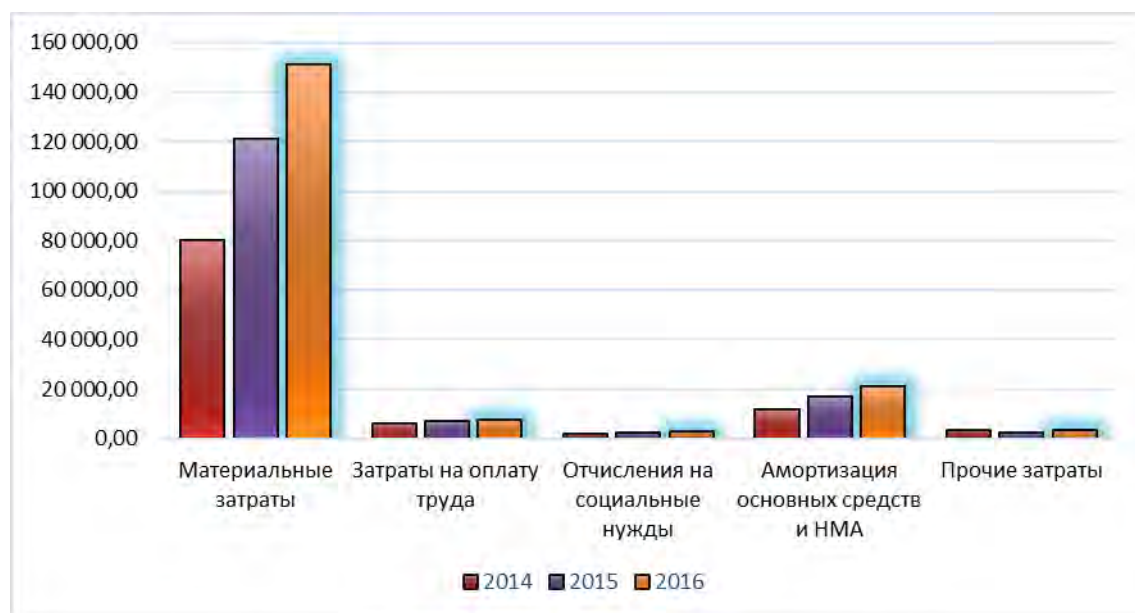


Рисунок 2 – Динамика затрат РУП Облэнерго на отпуск тепла, тыс. руб.

Раздельный учет затрат в настоящее время в энергетике осуществляется по следующим видам экономической деятельности: производство электроэнергии; передача электроэнергии; распределение электроэнергии; производство теплоэнергии; передача и распределение теплоэнергии. Рассмотрим как меняется структура затрат по технологическим стадиям РУП Облэнерго (рисунок 3).

Изучив структуру затрат РУП Облэнерго можно сказать, что при передаче электрической энергии наибольший удельный вес занимает амортизация (50,9%), а при ее производстве – материальные затраты (84,2%), в частности, стоимость условного топлива. При распределении электроэнергии наибольший удельный вес занимают затраты на оплату труда (33,8%) и амортизация (26,4%). В структуре затрат по технологическим стадиям на отпуск тепловой энергии наибольший удельный вес, как и по производству тепловой энергии, так и по передаче и распределению, занимают материальные затраты (85,0% и 67,2% соответственно). Однако, в структуре материальных затрат на производство наибольший удельный вес занимают затраты на топливо на технологические цели (96,2%), а по передаче и распределению - затраты на транспортировку тепловой энергии по сетям других юридических лиц (74,2%).

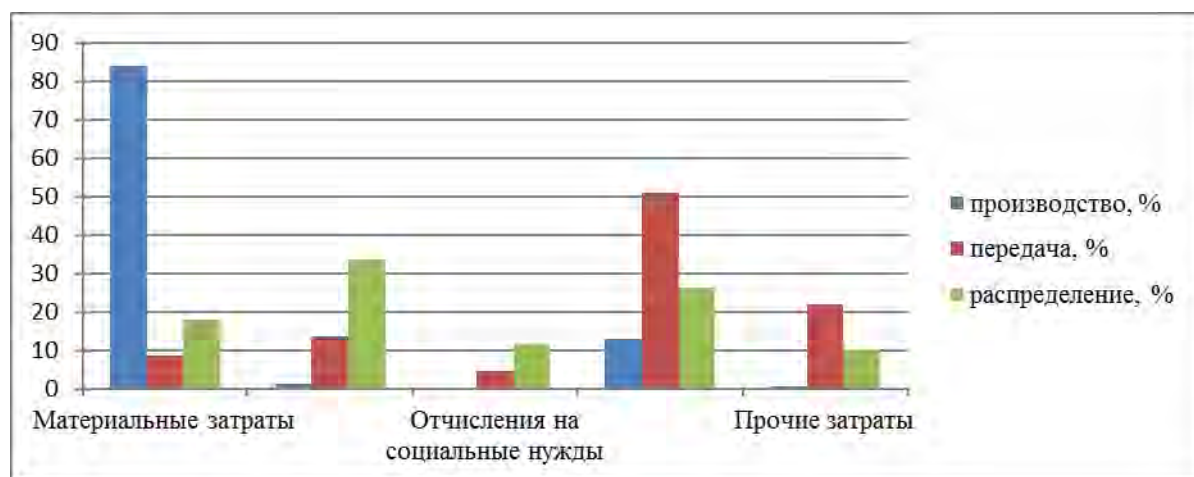


Рисунок 3 – Структура затрат по технологическим стадиям РУП Облэнерго

Общая сумма затрат на производство может меняться при изменении объема отпуски энергии потребителям; его структуры; уровня переменных затрат на калькуляционную единицу; общей суммы постоянных затрат. Поэтому для энергетики остро встает вопрос о получении информации для целей управления затратами, определения стратегии и планирования будущих операций организации; контроля ее текущей деятельности; оптимизации использования ресурсов.

Под общей системой контроля на предприятии понимают коммуникационную сеть управленческого учета, с помощью которой, обеспечивается соответствие решений, принятых на предприятии, с реализацией на практике, и основа правильных действий в будущем.

Внутренний управленческий контроль содержит методы и способы, которые помогают управлению, планированию и контролю над деятельностью предприятия, подразделений и внутри их. В системе управления деятельностью предприятия важнейшим инструментом контроля является внутренняя отчетность подразделений.

Внутренняя отчетность – система взаимосвязанных экономических показателей, характеризующая результаты деятельности предприятия в целом и его подразделений за определенный промежуток времени.

Сегментарная отчетность – отчетность, сформированная по отдельным, сегментам предприятия (центрам ответственности). Внутренние сегментарные отчеты создаются бухгалтером-аналитиком и предъявляются как администрации предприятия, так и менеджерам всех уровней управления. Информация данных отчетов позволяет аппарату управления предприятия контролировать деятельность центров ответственности и объективно оценивать качество работы возглавляющих их менеджеров. На основе внутренних сегментарных отчетов делаются выводы о профессиональной пригодности менеджера, разрабатываются критерии оценки его деятельности, формируется система поощрения персонала предприятия. Сегментарная отчетность помогает в работе и самим менеджерам, так как позволяет руководителю центра ответственности принимать обоснованные промежуточные решения и своевременно откорректировать планы своего подразделения.

Периодичность составления сегментарной отчетности, ее точность, подробность и сроки представления индивидуальны для каждого предприятия. При решении данных вопросов аппарат управления предприятия должен руководствоваться принципом экономичности. Затраты на подготовку сегментарной отчетности не должны превышать экономический эффект от ее использования.

К формам отчетности разных подразделений предъявляются различные требования, в зависимости от того, к какому виду центров ответственности эти подразделения относятся. Внутренний отчет должен быть: адресным и конкретным; содержать оперативную информацию; не перегружен расчетами; охватывать главное, так как отчет, содержащий ненужную информацию, снижает качество управленческого учета.

В основе составления отчетов по центрам затрат лежит принцип контролируемости. Детальность отчетов должна уменьшаться по мере увеличения уровня руководителя, которому они предоставляются. Отчеты вышестоящему руководству не являются результатом суммирования отчетов нижестоящим менеджерам.

В зависимости от целей управления отчетность подразделяется на следующие типы: информационную; об экономических результатах; результативную о персональной деятельности. Кроме того, различают: комплексные отчеты, отчетность по итоговым показателям, аналитические отчеты.

Комплексные отчеты для управления характеризуют деятельность всего предприятия, его подразделений. Предоставляются с заранее установленной периодичностью.

Отчеты по ключевым позициям содержат наиболее существенную информацию для текущего момента времени и могут представляться в любой момент времени.

Аналитические отчеты составляются с учетом рыночной ситуации и отражают взаимосвязь внешних и внутренних факторов развития предприятия, и они составляются по запросу руководителей соответствующего уровня [1, с. 253; 2, с. 141]

Для целей внутреннего управленческого контроля на энергетических предприятиях необходимо проведение реструктуризации организации на соответствующие центры ответственности и сегменты деятельности.

Учет, контроль и анализ по центрам ответственности – это система, которая оценивает соответствие достигнутых результатов запланированным по каждому подразделению (центру ответственности), которые являются самостоятельными объектами бюджетного (планового) процесса и отвечают за исполнение перечня бюджетных показателей, определяемых центральным аппаратом управления при разработке сводного плана (бюджета) предприятия на предстоящий бюджетный период. Благодаря спецификации делегирования полномочий подразделению, собственно и определяющих его статус как центра ответственности, любые отклонения от плановых показателей фиксируются не только по месту возникновения, но и по ответственному лицу (подразделению). Деление предприятия на центры ответственности зависит от особенностей технологии и организации производственных процессов, методов управления производством, состава продукции или выполненных работ (услуг), уровня технической оснащенности производства и обеспеченности квалифицированным кадровым персоналом. Можно формировать следующие центры ответственности:

- центр затрат;
- центр доходов;
- центр прибыли;
- центр инвестиций.

Одним из основных условий эффективного функционирования центров ответственности является установление конкретных форм ответственности. Ответственность в данном случае означает, что руководитель подразделения не только контролирует, но и может влиять на параметр, за который он отвечает [2, с. 6; 3, с. 464].

С учетом специфики энергетических предприятий, а так же по уровню полномочий руководителей подразделений в рамках существующей организационной структуры, можно выделить на ТЭЦ следующие центры ответственности:

- центры затрат: цеха основного производства (топливно-транспортный цех, химический цех, котельный цех, турбинный цех электрический цех); цеха вспомогательного производства (механический цех, ремонтно-строительный цех, цех (или лаборатория) тепловой автоматики и измерений, электроремонтная мастерская.);
- центры доходов: бухгалтерия, финансовый отдел, планово-экономический отдел, производственно-технический отдел [4, с. 117].

На рисунке 4 предложена модель управленческого учета затрат по центрам ответственности на ТЭЦ.

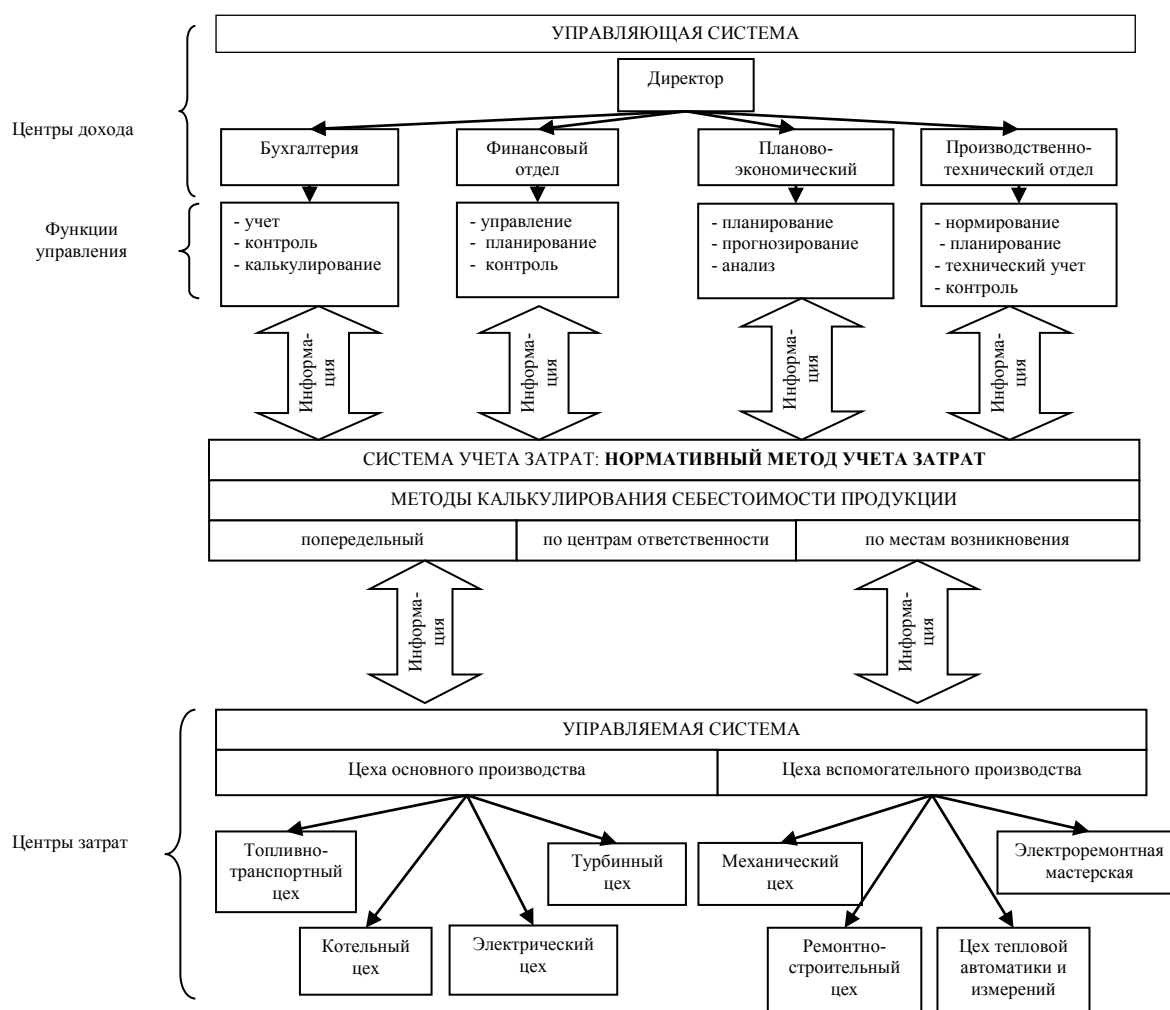


Рисунок 4 – Предлагаемая модель управленческого учета затрат по центрам ответственности на ТЭЦ

Для целей ведения отдельного учета на предприятиях энергетики в данной модели предложено применение нормативного метода учета затрат. Можно выделить следующие модели нормативного метода учета затрат: учет по нормативным затратам; параллельный учет фактических и нормативных затрат; комбинированный способ.

Наиболее подходящей моделью для энергетики является модель учета по нормативным затратам.

Достоинства нормативного метода:

1. Данные нормативного учета облегчают работу, связанную с подготовкой производства, оперативным планированием и организацией производства.
2. Только нормативный метод учета затрат на производство дает возможность систематически в ходе производства контролировать затраты, влияющие на себестоимость продукции.
3. Нормативный метод обеспечивает оперативность в принятии решений, направленных на улучшение экономических показателей.
4. При нормативном методе имеется больше возможностей получать сведения, необходимые для выявления результатов деятельности цехов, участков, бригад; опре-

деления конкретного вклада каждого подразделения в общие результаты работы предприятия и сбережение производственных ресурсов.

5. При этом методе нет надобности в организации дополнительного учета показателей, в частности производственных затрат, экономии материальных ресурсов, использования труда рабочих.

6. При нормативном методе достигается большая взаимосвязь бухгалтерского учета с планированием и оперативным учетом, обеспечивается координация работы бухгалтерии и других экономических и технических служб, значительно повышается роль бухгалтерского учета в экономической работе, а значит, и авторитет бухгалтерии [5, с. 29].

Для соблюдения технологического принципа и разложения постадийности производства энергии по процессный метод калькулирования, используемый в настоящее время, необходимо заменить на попередельный метод с формированием цеховой калькуляции себестоимости и себестоимости полуфабрикатов.

Цеховое калькулирование себестоимости незавершенного продукта при попередельном методе учитывается как полуфабрикат с последующим попеределом в другой вид продукции и в итоге учитывается как составляющая в себестоимости готовой продукции. Оборудование, не связанное с комбинированным производством, которое работает параллельно, калькулируется отдельно (пиковые водогрейные котлы, расположенные на станции). Калькуляция себестоимости тепловой энергии в данном методе учитывает затраты на топливо и воду, а также энергию (предполагая, что это полуфабрикаты), общезаводские и коммерческие расходы распределяются косвенным способом. Калькулирование остальной продукции в соответствии со стадией производства начинается именно с производства тепловой энергии в паре, который является полуфабрикатом до попадания в турбину, следующий передел – калькулирование себестоимости производства электрической энергии. Себестоимость электрической мощности будет учитывать затраты на содержание и ремонт градирен. При этом электрическая энергия калькулируется как электрическая при сбросе пара в конденсатор и как комплиментарная при утилизации тепловой энергии отработанного пара на цели теплоснабжения. Калькуляция себестоимости пара потребует в случае реализации пара на сторону от отборов турбин, первоисточник максимальной эксергии для последующего калькулирования по параметрам пара. В итоге составляется калькуляция тепловой энергии, подлежащей утилизации, которая калькулируется и как комплиментарная энергия для целей энергоснабжения. Данный метод калькулирования себестоимости позволит более детально оценить затраты на каждом этапе производства, связанные с преобразованием теплоносителя, а также позволит оценить величину потерь, которую несет предприятие на каждом этапе производства [6].

Использование модели управленческого учета по центрам ответственности потребует составление следующей отчетности:

- отчет о показателях объема производства энергии и производственной мощности;
- отчет о затратах на производство энергии по технологическим стадиям;
- отчет о расходе топливно-энергетических ресурсов;
- отчет о показателях характеризующих качество энергии.

Полученная информация для энергетики в целом будет способствовать формированию обоснованного энерготарифа, а для предприятия позволит усилить контроль над текущей деятельностью, оптимизировать использование ресурсов.

## ВЫВОДЫ

Для эффективного управления энергетическими предприятиями необходима информация, которая должна обладать определенными свойствами и качественными характеристиками. Информация, которая будет способствовать принятию оперативных, тактических и стратегических решений, для регулирования хозяйственных процессов, изыскания внутренних резервов и повышению эффективности деятельности предприятия. Внутренний управленческий контроль и управленческая отчетность будут способствовать идентифицировать стратегические и текущие проблемы, оценить результативность деятельности энергетического предприятия.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дусаев, Е. М. Бухгалтерский управленческий учет: теория и практические задания: учеб. пособие/ Е. М. Дусаев, А. Х. Курманова. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. – 288 с.
2. Иванов, В. В., Хан, О. К. Управленческий учет для эффективного менеджмента. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 208 с.
3. Голов, С. Ф. Управленческий учет. – Х.: Фактор, 2009. – 784 с.
4. Ламакин, Г. Н. Основы менеджмента в электроэнергетике: Учебное пособие. Ч.1. 1-е изд. Тверь: ТГТУ, 2006. – 208 с.
5. Алборов, Р. А., Ливенская, Г. Н. Управленческий учет затрат по центрам ответственности в производственных организациях: монография. – Ижевск: Изд-во «Удмуртский университет», 2013. – 108 с.
6. Самосюк, Н. А. «Учет затрат и калькулирование себестоимости на предприятиях энергетики Республики Беларусь» // вестник ПНИПУ Электротехника, информационные технологии, системы управления № 21: Изд-во – Пермского национального исследовательского политехнического университета// с.152-166

## REFERENCES

1. Dusayev, E. M. Bukhgalterskiy upravlencheskiy uchet: teoriya i prakticheskiye zadaniya: ucheb. posobiye/ E. M. Dusayev. A. Kh. Kurmanova. M.: Finansy i statistika; INFRA-M. 2011. – 288 s.
2. Ivanov, V. V. Khan. O. K. Upravlencheskiy uchet dlya effektivnogo menedzhmenta. – M.: INFRA-M. 2012. – 208 s.
3. Golov, S. F. Upravlencheskiy uchet. – Kh.: Faktor. 2009. – 784 s.
4. Lamakin, G. N. Osnovy menedzhmenta v elektroenergetike: Uchebnoye posobiye. Ch.1. 1-e izd. Tver: TGTU. 2006. – 208 s
5. Alborov, R. A.. Livenskaya, G. N. Upravlencheskiy uchet zatrat po tsentram otvetstvennosti v proizvodstvennykh organizatsiyakh: monografiya. – Izhevsk: Izd-vo «Udmurtskiy universitet». 2013. – 108 s.
6. Samosyuk, N. A. «Uchet zatrat i kalkulirovaniye sebestoimosti na predpriya-tiyakh energetiki Respubliki Belarus» // vestnik PNIPU Elektrotehnika. informa-tсионные технологии. sistemy upravleniya № 21: Izd-vo – Permskogo natsionalnogo issledovatel'skogo politekhnicheskogo universiteta// s.152-166

*Статья поступила в редакцию 1 октября 2017 года.*

УДК 332.1+338.45

ББК 65.050

МЕТОДИКА ВЫБОРА ЭКОНОМИЧЕСКИ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНОГО РЕГИОНА  
ДЛЯ РАЗВИТИЯ В НЕМ СЕТЕВОЙ КООПЕРАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ,  
СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩИХСЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕ ТОВАРОВ  
ИНТЕНСИВНОГО ОБНОВЛЕНИЯ

Т. В. СЕРГИЕВИЧ

[serhiyevich@gmail.com](mailto:serhiyevich@gmail.com)

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

Минск, Республика Беларусь

*В статье предложена методика выбора экономически предпочтительного региона для развития в нем сетевой кооперации на примере предприятий, специализирующихся на производстве товаров интенсивного обновления. Произведен расчет интегрированного показателя целесообразности сетевой кооперации этих предприятий для шести областей Республики Беларусь и г. Минска, который характеризует наличие сравнительных конкурентных преимуществ для развития сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в конкретном регионе. Произведена градация регионов Беларуси в зависимости от целесообразности усиления мер по развитию в них сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления, лидером среди которых является Витебская область.*

Ключевые слова: кооперация, кластеры, сотрудничество, товары интенсивного обновления, легкая промышленность, национальная экономика, экономическое стимулирование, конкурентные преимущества.

THE METHODS OF CHOOSING THE ECONOMICALLY PREFERRED REGION  
FOR DEVELOPMENT THERE THE NETWORK COOPERATION OF ENTERPRISES  
SPECIALIZING ON PRODUCTION OF GOODS OF INTENSIVE RENEWAL

T. V. Serhiyevich

Post-graduate student

Belarusian National Technical University

Minsk, Republic of Belarus

*The article proposes the methods for choosing an economically preferred region for the development there the network cooperation by the example of enterprises that specialize in the production of goods of intensive renewal. The integrated indicator of the advisability of network cooperation of these enterprises for six regions of the Republic of Belarus and Minsk was calculated, which characterizes the availability of comparative competitive advantages for the development of network cooperation of enterprises for the production of goods of intensive renewal in a particular region. The graduation of the regions of Belarus has been made, depending on the expediency of intensification measures to develop in them the network cooperation of enterprises for the production of goods of intensive renewal, the leader of which is the Vitebsk region.*

Key words: cooperation, clusters, partnership, goods of intensive renewal, light industry, national economy, economic incentives, competitive advantages.

## ВВЕДЕНИЕ

Сегодня «в экономической науке все большее значение приобретает изучение сотрудничества между хозяйственными субъектами как основы повышения их конкурентоспособности» [1, с. 188]. С учетом специфики производства товаров интенсивного обновления целесообразным представляется разработка и внедрение, в первую очередь, организационно-управленческих инноваций (а не технико-технологических), к тому же зачастую, как отмечается в литературе, «управленческие инновации гораздо дешевле, чем технологические» [2, с. 148]. Объектами организационно-управленческих инноваций являются управление персоналом, маркетинг, брендинг, развитие информационно-коммуникационных технологий, совершенствование сотрудничества и информационного взаимодействия с торговыми сетями как информационного коммутатора с ожиданиями и спросом потребителей выпускаемой продукции, развитие сетевого сотрудничества.

Одной из актуальных организационно-управленческих инноваций на региональном уровне является развитие сетевой кооперации в предприятиях по производству текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха как основных производителей товаров интенсивного обновления, что позволит не только развить конкурентные преимущества этих предприятий, но и повысить конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, включенных в единые цепочки создания добавленной стоимости с этими предприятиями. Дополнительным положительным эффектом от сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления является экономическое усиление всего региона за счет выгод, получаемых предприятиями, включенных в сетевую кооперацию, а также социальное развитие региона на основе повышения социально-экономической эффективности сотрудничества и роста занятости.

Экономическое сотрудничество предприятий по производству товаров интенсивного обновления может реализовываться в различных организационно-правовых и институциональных формах – от однократных проектов (классические формы коллаборации) до интеграции экономических субъектов на долгосрочной основе (кластеры, холдинги). Ранее белорусскими учеными-экономистами была доказана целесообразность региональной кооперации в белорусской экономике вообще (Л. П. Васюченко [3], Т. В. Кузьмицкая [3], В. С. Фатеев [4] и др.), и в производстве товаров интенсивного обновления в частности (Г. А. Яшева [5], Ю. Г. Вайлунова [6] и др.). Исходя из объекта нашего исследования и с учетом выводов, полученных в работах белорусских ученых-экономистов, перейдем к рассмотрению методики выбора экономически предпочтительного региона для развития в нем сетевой кооперации предприятий, специализирующихся на производстве товаров интенсивного обновления.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Факторами региональной сетевой кооперации выступают: наличие производственной базы и объемы промышленного производства по определенному виду экономической деятельности в регионе, доступность, цена и качество трудовых ресурсов и др. По справедливому замечанию С. Ю. Солодовникова, «при достаточно глубоком рассмотрении любого экономического отношения в основе его всегда обнаруживается социальный обмен деятельностью. Прогресс человеческого общества неразрывно связан с оптимизацией этого обмена, критерием которого выступает снижение транзакционных издержек» [7, с. 5]. На снижение этих транзакционных издержек во многом направлено совершенствование институтов, в связи с чем Ю. Ю. Швец подчеркивает



определяющее значение для становления хозяйственных отношений сотрудничества «благоприятной институциональной среды» [8, с. 72], в которой «ведущую роль играют институты государства и права, гражданского общества: предпринимательства, науки и образования, объединяющие в себе совокупность формальных и неформальных компонент» [8, с. 73].

Для оценки целесообразности создания интеграционного объединения на территории определенного региона в экономической литературе используется ряд индикаторов, позволяющих рассчитать специализацию региона на конкретном виде экономической деятельности. Так, например, М. В. Винокурова предлагает оценивать уровень потенциала кластеризации «по следующим показателям: коэффициенту локализации, коэффициенту душевого производства, коэффициенту специализации региона в конкретной отрасли» [9, с. 10]. Данный автор на основании расчета названных показателей определяет конкурентные преимущества отдельных отраслей в конкретном регионе. «Если названные коэффициенты равны или больше единицы, – отмечает М. В. Винокурова, – в этих отраслях можно создавать кластеры» [10, с. 79]. А. Н. Дырдонова предлагает оценивать потенциал кластеризации, под которым понимает «наличие конкурентных преимуществ отраслей, предприятий и инфраструктурных организаций, находящихся на территории региона, возможность объединения данных преимуществ и использования их для повышения его конкурентоспособности» [11, с. 150], по уровню производственно-ресурсного, кадрового, инвестиционного и финансового потенциалов отдельных отраслей. Использование такого подхода приводит к следующим выводам: высоким потенциалом к сетевой кооперации будут иметь предприятия, достигшие наибольших успехов по большинству экономических показателей – финансовых, производственных, инвестиционных, трудовых, что позволит выявить виды экономической деятельности, обладающими высокими конкурентными преимуществами.

Вместе с тем решение о кластеризации и развитии иных видов сетевой кооперации должно приниматься на основе оценки сравнительных конкурентных преимуществ предприятий в региональном разрезе с целью их усиления и более эффективного использования имеющихся факторов производства на основе стимулирования труда и снижения транзакционных издержек. Как справедливо отмечает по этому поводу С. Ю. Солодовников, «инновационное развитие белорусской экономики возможно лишь на основе более рационального использования всех видов ресурсов» [12, с. 2]. Экономическое стимулирование при таком подходе направлено на повышение производительности общественного труда за счет более эффективного использования всех факторов производства, в том числе территориального. В случае если оценка целесообразности поддержки проектов по модернизации производств или развитию сетевой кооперации и выбор отрасли или региона для оказания этой поддержки будет основываться исключительно на выявлении самых сильных производителей по их производственному, инвестиционному и трудовому потенциалам, это будет способствовать еще большему усилению экономической дифференциации видов деятельности и отдельных предприятий, монополизации экономики и стагнации традиционных производств. Выбор же наиболее слабых игроков и их поддержка, обусловленная социальными и экономическими мотивами, будет приводить к усилению иждивенческих настроений в обществе, имитации тяжелого финансового состояния и развитию рентоориентированного поведения хозяйствующих субъектов. Целесообразность сравнения этих показателей в региональном разрезе обусловлена особенностями региональной политики Республики Беларусь, направленной на равномерное социально-экономическое развитие областей и г. Минска. Ограничение субъекта исследования пределами одного региона представляется целесообразным, т. к. развитие большинства из существующих

форм сетевого сотрудничества зависит от активности местных органов государственной власти. Таким образом, предлагаемая методика выбора предпочтительного региона для развития в нем сетевой кооперации основывается на расчете показателей, которые позволяют оценить роль вида экономической деятельности в социально-экономическом развитии регионов и уровень его значимости по сравнению с общестрановыми показателями.

С целью выбора экономически предпочтительного региона для развития в нем сетевой кооперации предприятий, специализирующихся на производстве товаров интенсивного обновления, рассчитаем интегрированный показатель целесообразности сетевой кооперации  $P_{cca(i;r)}$ . Этот показатель основывается на расчете коэффициентов, позволяющих оценить значимость производства товаров интенсивного обновления в социально-экономическом развитии областей Беларуси и г. Минска.

Первый этап методики представляет собой расчет доли объема промышленного производства региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ )\* по виду деятельности  $i$  ( $i = \overline{1,16}$ )† в объеме промышленного производства страны по виду деятельности  $i$  ( $i = \overline{1,16}$ ); доли объема промышленного производства региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в объеме промышленного производства страны; доли численности населения региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в численности населения страны; доли валового регионального продукта (ВРП) региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны. Так как производство товаров интенсивного обновления осуществляется в рамках вида экономической деятельности «производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха», по которому ведется статистическая отчетность, примем этот вид экономической деятельности за  $i^*$ .

Рассчитаем долю объемов промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в объеме промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) страны по следующей формуле:

$$d_{qi^*r} = \frac{q_{i^*r}}{q_{i^*}}, \quad (1)$$

где  $d_{qi^*r}$  – доля объема промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в объеме промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) страны;

$q_{i^*r}$  – объем промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$q_{i^*}$  – объем промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) страны.

Рассчитаем долю объема промышленного производства региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в объеме промышленного производства страны по следующей формуле:

$$d_{qr} = \frac{q_r}{q}, \quad (2)$$

\* Выбор диапазона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) обусловлен расчетом показателей для семи регионов Республики Беларусь – Брестской, Витебской, Гомельской, Гродненской, Минской, Могилевской областей и города Минска.

† Выбор диапазона  $i$  ( $i = \overline{1,16}$ ) обусловлен тем, что в соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 005-2011 «Виды экономической деятельности» промышленное производство в Республике Беларусь охватывает 16 видов деятельности.

где  $d_{qr}$  – доля объема промышленного производства региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в объеме промышленного производства страны;

$q_r$  – объем промышленного производства региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$q$  – объем промышленного производства страны.

Рассчитаем долю численности населения региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в численности населения страны по следующей формуле:

$$d_{Nr} = \frac{N_r}{N}, \quad (3)$$

где  $d_{Nr}$  – доля численности населения региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в численности населения страны;

$N_r$  – численность населения региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$N$  – численность населения страны.

Рассчитаем долю валового регионального продукта (ВРП) региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны по следующей формуле:

$$d_{r(GDP)} = \frac{GRP_r}{GDP}, \quad (4)$$

где  $d_{r(GDP)}$  – доля ВРП региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в ВВП страны;

$GRP_r$  – валовой региональный продукт региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$GDP$  – валовой внутренний продукт страны.

Второй этап методики состоит из расчета коэффициента локализации производства, коэффициента промышленного производства на душу населения и коэффициента специализации региона на конкретном виде деятельности.

Коэффициент локализации производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха на территории региона ( $r = \overline{1,7}$ )  $K_{pr(i^*)}$  отражает концентрацию промышленного производства этой продукции в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) и вычисляется по следующей формуле:

$$K_{pr(i^*)} = \frac{d_{qi^*r}}{d_{qr}}, \quad (5)$$

где  $K_{pr(i^*)}$  – коэффициент локализации производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) на территории региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$d_{qi^*r}$  – доля объема промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в объеме промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) страны, рассчитанная по формуле (1);

$d_{qr}$  – доля объема промышленного производства региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в объеме промышленного производства страны, рассчитанная по формуле (2).

Коэффициент промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха на душу населения  $K_{Nr(i^*)}$  отражает соотношение произведенной продукции с численностью населения в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) и вычисляется по следующей формуле:

$$K_{Nr(i^*)} = \frac{d_{qi^*r}}{d_{Nr}}, \quad (6)$$

где  $K_{Nr(i^*)}$  – коэффициент промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) на душу населения в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$d_{qi^*r}$  – доля объема промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в объеме промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) страны, рассчитанная по формуле (1);

$d_{Nr}$  – доля численности населения региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в численности населения страны, рассчитанная по формуле (3).

Коэффициент специализации региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) на конкретном виде деятельности  $K_{sr(i^*)}$  отражает степень значимости промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха в формировании валового регионального продукта региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) по сравнению с общестрановым уровнем. Этот показатель свидетельствует и о значимости рассматриваемого вида экономической деятельности в формировании местных бюджетов и вычисляется по следующей формуле:

$$K_{sr(i^*)} = \frac{d_{qi^*r}}{d_{r(GDP)}}, \quad (7)$$

где  $K_{sr(i^*)}$  – коэффициент специализации региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) на производстве текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ );

$d_{qi^*r}$  – доля объема промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в объеме промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) страны, рассчитанная по формуле (1);

$d_{r(GDP)}$  – доля ВРП региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в ВВП страны, рассчитанная по формуле (4).

Третий этап методики состоит в расчете коэффициента локализации по занятости  $K_{Lr(i^*)}$  и коэффициента экспортных преимуществ  $K_{sr(i^*)}$ . Включение этих показателей в расчет интегрированного показателя целесообразности сетевой кооперации  $P_{cca(i^*r)}$  предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) позволит учесть: во-первых, роль этих предприятий в обеспечении занятости в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ), во-вторых, роль рассматриваемого вида экономической деятельности в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в укреплении экспортного потенциала.

Производство товаров интенсивного обновления характеризуется высокой трудоемкостью. Предприятия этого вида экономической деятельности чувствительны к факторам наличия высококвалифицированных работников и стоимости их труда. Коэффициент локализации по занятости  $K_{Lr(i^*)}$  отражает значение предприятий по производству текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) в формировании структуры занятости региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) и определяется как отношение удельных весов среднесписочной численности работников вида деятельности  $i^*$  региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) в среднесписочной численности работников промышленности региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) и среднесписочной численности работников вида деятельности  $i^*$  в среднесписочной численности работников промышленности страны. Коэффициент локализации по занятости  $K_{Lr(i^*)}$  рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{Lr(i^*)} = \frac{L_{i^*r}/L_r}{L_{i^*}/L} = \frac{L_{i^*r} \times L}{L_r \times L_{i^*}}, \quad (8)$$

где  $K_{Lr(i^*)}$  – коэффициент локализации производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) по занятости в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$L_{i^*r}$  – среднесписочная численность работников, занятых в производстве текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$L_r$  – среднесписочная численность работников промышленности в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$L_{i^*}$  – среднесписочная численность работников, занятых в производстве текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) в стране;

$L$  – среднесписочная численность работников промышленности в стране.

Расчет коэффициента экспортных преимуществ  $K_{Er(i^*)}$ , который позволит оценить целесообразность развития производства товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) с точки зрения его экспортного потенциала, основан на использовании индекса Б. Баласса [13]. Индекс Б. Баласса является показателем, позволяющим оценить сравнительные преимущества страны в производстве определенного вида продукции в регионе. Используем его для сравнения экспортных потенциалов производства товаров интенсивного обновления регионов внутри Республики Беларусь. Рассчитаем коэффициент экспортных преимуществ по следующей формуле:

$$K_{Er(i^*)} = \frac{E_{i^*r}/E_r}{E_{i^*}/E} = \frac{E_{i^*r} \times E}{E_r \times E_{i^*}}, \quad (9)$$

где  $K_{Er(i^*)}$  – коэффициент экспортных преимуществ производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$E_{i^*r}$  – объем экспорта текстиля и текстильных изделий региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$E_r$  – объем экспорта товаров региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$E_{i^*}$  – объем экспорта текстиля и текстильных изделий страны;

$E$  – объем экспорта товаров страны.

Четвертый этап методики состоит в расчете интегрированного показателя целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) –  $P_{cca(i^*r)}$ . Чем выше значения рассчитанных коэффициентов, тем большие сравнительные конкурентные преимущества демонстрирует вид деятельности  $i^*$  в конкретном регионе страны. Соответственно, чем выше  $P_{cca(i^*r)}$ , тем большим потенциалом сетевой кооперации обладают предприятия по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ). Для расчета интегрированного показателя целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) –  $P_{cca(i^*r)}$  используем следующую формулу:

$$P_{cca(i^*r)} = V_1 K_{pr} + V_2 K_{Nr} + V_3 K_{sr} + V_4 K_{Lr} + V_5 K_{Er},$$

$$\sum_{j=1}^5 V_j = 1, \quad (10)$$

где  $P_{cca(i^*r)}$  – интегрированный показатель целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$V_j$  – удельный вес значимости рассчитанных коэффициентов ( $j = \overline{1,5}$ );

$K_{pr(i^*)}$  – коэффициент локализации производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) на территории региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ), рассчитанный по формуле (5);

$K_{Nr(i^*)}$  – коэффициент промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) на душу населения в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ), рассчитанный по формуле (6);

$K_{sr(i^*)}$  – коэффициент специализации региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) на производстве текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ), рассчитанный по формуле (7);

$K_{Lr(i^*)}$  – коэффициент локализации производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) по занятости в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ), рассчитанный по формуле (8);

$K_{Er(i^*)}$  – коэффициент экспортных преимуществ производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ), рассчитанный по формуле (9).

Для определения удельных весов рассчитанных коэффициентов был использован метод главных компонент факторного анализа. Так как коэффициенты являются безразмерными, исследование проводилось одновременно за период 2011–2016 гг. (панельные данные). В результате преобразования пяти показателей методом главных компонент было построено 2 главных фактора. Первый главный фактор сохраняет 86,6 % суммарной дисперсии исходных показателей, второй – 7,8 % (Таблица 1).

Таблица 1 – Собственные значения и дисперсии главных факторов

Фактор	Собственное значение	% сохраняемой дисперсии	% накопленной дисперсии
F1	4,33	86,6	86,6
F2	0,39	7,8	94,4

В случае если первый главный фактор сохраняет большой процент общей дисперсии исходных показателей, можно считать, что он является удовлетворительной аппроксимацией всех анализируемых частных критериев. Так, в работе С. А. Айвазяна [14, с. 27] предлагается считать достаточным сохранение не менее 55% дисперсии.

В таблице 2 приведены факторные нагрузки для исходных показателей.

Таблица 2 – Факторные нагрузки для показателей

Коэффициенты	F1	F2
$K_{pr(i^*)}$	0,936	-0,202
$K_{Nr(i^*)}$	0,951	0,105
$K_{sr(i^*)}$	0,975	0,102
$K_{Lr(i^*)}$	0,862	0,458
$K_{Er(i^*)}$	0,925	-0,345

Факторные нагрузки представляют собой коэффициенты корреляции между исходными показателями и построенными главными факторами. Первый главный фактор сохраняет основной процент суммарной дисперсии исходных показателей, и, значит,

показатели, с ним связанные, имеют наибольшее влияние на рейтинг. В связи с этим сортировка показателей в порядке убывания значений факторных нагрузок по первому главному фактору позволяет сделать вывод о том, какие показатели являются определяющими при ранжировании областей.

В данном случае все показатели связаны с первым главным фактором, следовательно, первый главный фактор может использоваться как интегральный показатель. Следует отметить, что значения факторных нагрузок различаются незначительно. Это говорит о том, что вклад показателей близок к равномерному.

В таблице 3 приведены коэффициенты пересчета первого главного фактора через исходные показатели, а также их нормировка на 1.

Таблица 3 – Коэффициенты исходных показателей для первого главного фактора

Коэффициенты	F1	F1нормированный на 1
$K_{pr(i^*)}$	0,227	0,212
$K_{Nr(i^*)}$	0,215	0,201
$K_{sr(i^*)}$	0,221	0,206
$K_{Lr(i^*)}$	0,176	0,165
$K_{Er(i^*)}$	0,232	0,216

Проведенные расчеты интегрированного показателя целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ )  $P_{cca(i^*r)}$  с использованием полученных коэффициентов и с использованием среднего арифметического показали расхождения в значениях на уровне сотых долей. Таким образом, нами получено математическое обоснование использования среднего арифметического для построения интегрированного показателя целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ )  $P_{cca(i^*r)}$ :

$$P_{cca(i^*r)} = \frac{K_{pr} + K_{Nr} + K_{sr} + K_{Lr} + K_{Er}}{5}, \quad (11)$$

где  $P_{cca(i^*r)}$  – интегрированный показатель целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ );

$K_{pr(i^*)}$  – коэффициент локализации производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) на территории региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ), рассчитанный по формуле (5);

$K_{Nr(i^*)}$  – коэффициент промышленного производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) на душу населения в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ), рассчитанный по формуле (6);

$K_{sr(i^*)}$  – коэффициент специализации региона  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ) на производстве текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ), рассчитанный по формуле (7);

$K_{Lr(i^*)}$  – коэффициент локализации производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) по занятости в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ), рассчитанный по формуле (8);

$K_{Er(i^*)}$  – коэффициент экспортных преимуществ производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха ( $i^*$ ) в регионе  $r$  ( $r = \overline{1,7}$ ), рассчитанный по формуле (9).

Для определения максимального значения показателя был произведен его расчет за период 2011-2016 гг. для областей Беларуси и г. Минска (таблица 4), по результатам которого было установлено, что максимальное значение индекса было достигнуто в 2012 г. в Гродненской области ( $P_{cca(i+r)} = 2,29$ ), что позволяет определить максимальное значение, представленное как целое число ( $P_{cca(i+r)} = 3$ ). Интерпретируем полученные значения следующим образом:

Если  $0 \leq P_{cca(i+r)} < 1$ , то развитие сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = 1,7$ ) обладает *низкими* сравнительными конкурентными преимуществами;

если  $1 \leq P_{cca(i+r)} < 2$ , то развитие сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = 1,7$ ) обладает *средними* сравнительными конкурентными преимуществами;

если  $2 \leq P_{cca(i+r)} < 3$ , то развитие сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионе  $r$  ( $r = 1,7$ ) обладает *высокими* сравнительными конкурентными преимуществами.

Таблица 4 – Значения интегрированного показателя целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в регионах Республики Беларусь, 2011–2016 гг.

Регион \ Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Брестская область	1,48	1,39	1,25	1,38	1,48	1,31
Витебская область	2,22	1,87	2,18	2,09	2,18	2,21
Гомельская область	0,66	0,71	0,66	0,65	0,72	0,68
Гродненская область	2,14	2,29	1,94	1,86	1,90	1,84
Минская область	0,59	0,59	0,56	0,54	0,57	0,61
Могилевская область	1,73	1,70	1,58	1,68	1,69	1,67
г. Минск	0,63	0,67	0,69	0,65	0,57	0,53

Источник: рассчитано автором на основании данных [15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23].

По результатам расчета, представленным в таблице 4, были сделаны следующие выводы. Самые низкие значения интегрированного показателя целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления  $P_{cca(i+r)}$  наблюдаются в Минской области, где максимальное значение в период с 2011 г. по 2016 г. составило лишь 0,61. Несколько выше за рассматриваемый период этот показатель у г. Минска – в среднем чуть более 0,62, и у Гомельской области – в среднем 0,68. Полученные результаты позволяют заключить, что развитие сетевой кооперации по производству товаров интенсивного обновления в г. Минске и Минской области, а также Гомельской области обладает *низкими* сравнительными конкурентными преимуществами.

Существенно выше значения интегрированного показателя целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления  $P_{cca(i+r)}$  показали результаты расчетов данных по Брестской, Гродненской и Могилевской областям. Так, в Брестской области значения рассматриваемого показателя в период 2011–2016 гг. варьировались от 1,25 (в 2013 г.) до 1,48 (в 2011 г. и в 2015 г.). Могилевская область также характеризуется *средними* сравнительными конкурентными



преимуществами в развитии сетевой кооперации этих предприятий с  $\overline{P_{cca(i+r)}} = 1,675$ . В Гродненской области интегрированный показатель целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления  $P_{cca(i+r)}$  в среднем за период с 2011 г. по 2016 г. составил 1,995. При этом в 2011-2012 гг. он значительно превышал 2 (2,14 и 2,29 соответственно), однако начиная с 2013 г. колебался на уровне 1,84 – 1,94, что не позволяет говорить о наличии высоких сравнительных конкурентных преимуществ Гродненской области в развитии сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления.

Развитие сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления в Витебской области обладает высокими сравнительными конкурентными преимуществами, о чем позволяет говорить рассчитанный показатель  $P_{cca(i+r)}$ . Так, в период с 2011 г. по 2016 г. его значения колебались от 1,87 (в 2012 г.) до 2,22 (в 2011 г.). В 2016 г. он достиг 2,21. В Витебской области сосредоточены лидеры белорусской кожевенно-обувной промышленности, а также лидеры льняной отрасли, предприятия которых активно модернизируются. Полученные результаты позволяют говорить о высоком интеграционном потенциале предприятий по производству товаров интенсивного обновления Витебской области.

## ВЫВОДЫ

Предложенный интегрированный показатель целесообразности сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления позволяет сравнивать не абсолютные величины значений объемов производства, количества занятых и т. д., а их доли в обеспечении экономического развития регионов, в обеспечении занятости, в формировании валового регионального продукта. Такой подход позволяет наиболее полно оценить перспективы развития сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления не в белорусской экономике вообще, а в тех регионах страны, где рассматриваемый вид экономической деятельности обладает более высокими сравнительными конкурентными преимуществами и где его развитие будет иметь большее стратегическое значение в обеспечении экономического развития региона.

По результатам проведенного исследования выявлено, что наибольшими сравнительными конкурентными преимуществами в развитии сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления обладает Витебская область. Относительно высокие показатели, хотя и с отрицательной динамикой в последние годы, демонстрирует Гродненская область. Средним уровнем сравнительных конкурентных преимуществ в развитии сетевой кооперации предприятий по производству товаров интенсивного обновления обладают предприятия Брестской и Могилевской областей. Наконец, развитие сетевой кооперации в рассматриваемом виде экономической деятельности в Гомельской области, Минской области и г. Минска обладает наименьшими сравнительными конкурентными преимуществами.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Солодовников, С. Ю. Влияние расширения Таможенного союза на экономическую конкурентоспособность Беларуси и Армении / С. Ю. Солодовников, Т. В. Иванова // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей/ БНТУ; редкол.: С. Ю. Солодовников (председатель редкол.) [и др.]. – Минск: БНТУ, 2016. – № 4. – С. 188–195.

2. Блинов, А. О. Реинжиниринг бизнес-процессов как управленческая инновация современных организаций: методологический аспект / А. О. Блинов, Г. А. Яшева // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2014. – № 1 (26). – С. 147–160.
3. Васюченко, Л. П. Предпосылки ренессанса социально-экономического феномена кооперации / Л. П. Васюченко, Т. В. Кузьмицкая // Вестник КРАГСИУ. Серия «Теория и практика управления». – 2017. – № 18 (23). – С. 198–206.
4. Фатеев, В. С. Кластеры, кластерный подход и его использование как инструмента регулирования развития национальной и региональной экономики / В. С. Фатеев // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5: Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2012. – № 2 (131). – С. 40–50.
5. Вайлунова, Ю. Г. «Гибридный» текстильный холдинг как вид кластерной структуры: идентификация и направления создания в Беларуси / Ю. Г. Вайлунова, Г. А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 2. – С. 144–158.
6. Вайлунова, Ю. Г. Сетевые формы интеграции как направление повышения конкурентоспособности текстильной и швейной промышленности / Ю. Г. Вайлунова // Вестник Полоцкого гос. ун-та. Серия Д. Эконом. и юрид. науки. – 2014. – № 5. – С. 38–45.
7. Солодовников, С. Ю. Перспективы и механизмы развития и капитализации социального потенциала Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей/ БНТУ; редкол.: С. Ю. Солодовников (председатель редкол.) [и др.]. – Минск: БНТУ, 2013. – № 1. – С. 5–33.
8. Швец, Ю. Ю. Институциональные основы реализации инновационного потенциала региона путем кластеризации туризма / Ю. Ю. Швец // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2015. – № 3 (43). – С. 67–76.
9. Винокурова, М. В. Кластерный подход к повышению конкурентоспособности региона : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Винокурова М. В.; [Место защиты: Байкал. гос. ун-т экономики и права]. – Иркутск, 2007. – 21 с.
10. Винокурова, М. В. Конкурентоспособность и потенциал кластеризации отраслей Иркутской области / М. В. Винокурова // Эко. – 2006. – № 12. – С. 73–91.
11. Дырдонова, А. Н. Методические основы оценки потенциала кластеризации региональных экономических систем / А. Н. Дырдонова // Бизнес. Образование. Право. – 2014. – № 1. – С. 149–155.
12. Солодовников, С. Ю. Новая парадигма инновационного развития белорусской экономики и подходы к ее формированию / С. Ю. Солодовников // Вестник Полоцкого гос. ун-та. Серия Д. Эконом. и юрид. науки. – 2011. – № 14. – С. 2-8.
13. Balassa, B. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage / B. Balassa // The Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – Vol. 33. Issue 2. – Pp. 99–123.
14. Айвазян, С. А. Межстрановой анализ интегральных категорий качества жизни населения (эконометрический подход) / С. А. Айвазян – М.: ЦЭМИ РАН, 2001. – 60 с.
15. Промышленность Республики Беларусь. Статистический сборник, 2017. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 214 с.
16. Статистический ежегодник Брестской области, 2017. – Брест: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Главное статистическое управление Брестской области, 2017. – 462 с.
17. Статистический ежегодник Витебской области, 2017. – Витебск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Главное статистическое управление Витебской области, 2017. – 471 с.

18. Статистический ежегодник Гомельской области, 2017. – Гомель: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Главное статистическое управление Гомельской области, 2017. – 462 с.

19. Статистический ежегодник города Минска, 2017. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Главное статистическое управление города Минска, 2017. – 355 с.

20. Статистический ежегодник Гродненской области, 2017. – Гродно: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Главное статистическое управление Гродненской области, 2017. – 470 с.

21. Статистический ежегодник Минской области, 2017. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Главное статистическое управление Минской области, 2017. – 471 с.

22. Статистический ежегодник Могилевской области, 2017. – Могилев: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Главное статистическое управление Могилевской области, 2017. – 468 с.

23. Статистический ежегодник. Республика Беларусь, 2017. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Главное статистическое управление города Минска, 2017. – 506 с.

#### REFERENCES

1. Solodovnikov, S. Ju. Vlijanie rasshirenija Tamozhennogo sojuza na jekonomicheskiju konkurentosposobnost' Belarusi i Armenii / S. Ju. Solodovnikov, T. V. Ivanova // Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej/ BNTU; redkol.: S. Ju. Solodovnikov (predsedatel' redkol.) [i dr.]. – Minsk: BNTU, 2016. – № 4. – S. 188–195.

2. Blinov, A. O. Reinzhiniring biznes-processov kak upravlencheskaja innovacija sovremennyh organizacij: metodologicheskij aspekt / A. O. Blinov, G. A. Jasheva // Vestnik Vitbskogo gosudarstvennogo tehnologicheskogo universiteta. – 2014. – № 1 (26). – S. 147–160.

3. Vasjuchenok, L. P. Predposylki renessansa social'no-jekonomicheskogo fenomena kooperacii / L. P. Vasjuchenok, T. V. Kuz'mickaja // Vestnik KRAGSiU. Serija «Teorija i praktika upravljenja». – 2017. – № 18 (23). – S. 198–206.

4. Fateev, V. S. Klastery, klasternyj podhod i ego ispol'zovanie kak instrumenta regulirovanija razvitija nacional'noj i regional'noj jekonomiki / V. S. Fateev // Vesnik Grodenskaga dzjarzhaŭnaga ŭniversitjeta imja Janki Kupaly. Seryja 5: Jekonomika. Sacyjalogija. Bijalogija. – 2012. – № 2 (131). – S. 40–50.

5. Vajlunova, Ju.G. «Gibridnyj» tekstil'nyj holding kak vid klasternoj struktury: identifikacija i napravlenija sozdaniya v Belarusi / Ju. G. Vajlunova, G. A. Jasheva // Belorusskij jekonomicheskij zhurnal. – 2017. – № 2. – S. 144–158.

6. Vajlunova, Ju. G. Setevye formy integracii kak napravlenie povyshenija konkurentosposobnosti tekstil'noj i shvejnoj promyshlennosti / Ju. G. Vajlunova // Vestnik Polockogo gos. un-ta. Serija D. Jekonom. i jurid. nauki. – 2014. – № 5. – S. 38–45.

7. Solodovnikov, S. Ju. Perspektivy i mehanizmy razvitija i kapitalizacii social'nogo potenciala Respubliki Belarus' / S. Ju. Solodovnikov // Jekonomicheskaja nauka segodnja: sbornik nauchnyh statej/ BNTU; redkol.: S. Ju. Solodovnikov (predsedatel' redkol.) [i dr.]. – Minsk: BNTU, 2013. – № 1. – S. 5–33.

8. Shvec, Ju. Ju. Institucional'nye osnovy realizacii innovacionnogo potenciala regiona putem klasterizacii turizma / Ju. Ju. Shvec // Regional'naja jekonomika i upravlenie: jelektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2015. – № 3 (43). – S. 67–76.

9. Vinokurova, M. V. Klasternyj podhod k povysheniju konkurentosposobnosti regiona : avtoreferat dis. ... kandidata jekonomicheskikh nauk : 08.00.05 / Vinokurova M. V.; [Mesto zashhity: Bajkal. gos. un-t jekonomiki i prava]. – Irkutsk, 2007. – 21 s.
10. Vinokurova, M. V. Konkurentosposobnost' i potencial klasterizacii otraslej Irkutskoj oblasti / M.V. Vinokurova // Jeko. – 2006. – № 12. – S. 73–91.
11. Dyrdonova, A. N. Metodicheskie osnovy ocenki potenciala klasterizacii regional'nyh jekonomicheskikh sistem / A. N. Dyrdonova // Biznes. Obrazovanie. Pravo. – 2014. – № 1. – S. 149–155.
12. Solodovnikov, S. Ju. Novaja paradigma innovacionnogo razvitija belorusskoj jekonomiki i podhody k ee formirovaniju / S. Ju. Solodovnikov // Vestnik Polockogo gos. un-ta. Serija D. Jekonom. i jurid. nauki. – 2011. – № 14. – S. 2-8.
13. Balassa, B. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage / B. Balassa // The Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – Vol. 33. Issue 2. – Pp. 99–123.
14. Ajvazjan, S.A. Mezhsranovoj analiz integral'nyh kategorij kachestva zhizni nase-lenija (jekonomicheskij podhod) / S.A. Ajvazjan – M.: CJeMI RAN, 2001. – 60 s.
15. Promyshlennost' Respubliki Belarus'. Statisticheskij sbornik, 2017. – Minsk: Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus', 2017. – 214 s.
16. Statisticheskij ezhegodnik Brestskoj oblasti, 2017. – Brest: Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus'. Glavnoe statisticheskoe upravlenie Brestskoj oblasti, 2017. – 462 s.
17. Statisticheskij ezhegodnik Vitebskoj oblasti, 2017. – Vitebsk: Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus'. Glavnoe statisticheskoe upravlenie Vitebskoj oblasti, 2017. – 471 s.
18. Statisticheskij ezhegodnik Gomel'skoj oblasti, 2017. – Gomel': Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus'. Glavnoe statisticheskoe upravlenie Gomel'skoj oblasti, 2017. – 462 s.
19. Statisticheskij ezhegodnik goroda Minska, 2017. – Minsk: Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus'. Glavnoe statisticheskoe upravlenie goroda Minska, 2017. – 355 s.
20. Statisticheskij ezhegodnik Grodnenskoj oblasti, 2017. – Grodno: Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus'. Glavnoe statisticheskoe upravlenie Grodnenskoj oblasti, 2017. – 470 s.
21. Statisticheskij ezhegodnik Minskoj oblasti, 2017. – Minsk: Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus'. Glavnoe statisticheskoe upravlenie Minskoj oblasti, 2017. – 471 s.
22. Statisticheskij ezhegodnik Mogilevskoj oblasti, 2017. – Mogilev: Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus'. Glavnoe statisticheskoe upravlenie Mogilevskoj oblasti, 2017. – 468 s.
23. Statisticheskij ezhegodnik. Respublika Belarus', 2017. – Minsk: Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus'. Glavnoe statisticheskoe upravlenie goroda Minska, 2017. – 506 s.

*Статья поступила в редакцию 17 ноября 2017 года.*

УДК 658.5:005.334(075.8)

ББК 65.290

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ С УЧЕТОМ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРОИЗВОДСТВА

Е. И. ТЫМУЛЬ

[kezy@mail.ru](mailto:kezy@mail.ru)

преподаватель кафедры «Экономика и организация энергетики»  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

*В статье рассмотрена укрупненная классификация рисков энергетических предприятий с учетом их технологической специфики. Риски были разделены на четыре основные группы рисков. По мнению автора, значительный вес в энергетике будут иметь производственно-технологические риски, что обусловлено техническими особенностями процесса производства энергии, а именно необходимостью обеспечения надежности и бесперебойности, совпадение во времени процессов производства и потребления энергии. Эти особенности приводят к тому, что незначительные сбои приведут к значительным финансовым потерям. Автором разработан алгоритм управления рисками энергетических предприятий. В статье дан анализ существующих шкал рисков.*

Ключевые слова: энергетика, реформирование, риски, риск-менеджмент, технологические особенности, этапы управления рисками, алгоритм управления.

THE MAIN STAGES OF THE RISK MANAGEMENT PROCESS TAKING  
INTO ACCOUNT TECHNOLOGICAL FEATURES OF PRODUCTION

E. I. TYMUL

lecturer of the Department "Economics and organization"  
Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

*The article considers the integrated risk classification of the energy companies with regard to their technological specificities. Risks were divided into four main groups risk. According to the author, considerable weight in the energy sector will be the production and technological risks, due to the technical peculiarities of the process of energy production, namely the need to ensure reliability and continuity, the coincidence of processes of production and consumption of energy. These features lead to the fact that minor failures will result in significant financial losses. The author developed the algorithm of risk management of energy companies. In the article the analysis of existing scales of risks.*

Keywords: energy, reform, risk, risk management, techno-logical features, stages of risk management, control algorithm.

## ВВЕДЕНИЕ

Последние несколько десятилетий экономика Республики Беларусь движется в направлении рыночных взаимоотношений. Энергетика, как один из ведущих видов экономической деятельности нашей страны, также начинает проведение масштабного реформирования. Итогом данных мероприятий должно стать возникновение оптового

и розничного рынков энергии и мощности, что в свою очередь означает переход большинства энергетических предприятий к рыночным правилам ведения хозяйственной деятельности. Это означает, что энергетическим предприятиям придется научиться вести свою деятельность с учетом всех рыночных особенностей. Одной из основных особенностей является возникновения различного рода рисков.

## РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для каждой организации важно разработать стратегию управления возможными рисками. Поэтому необходимо дать конкретные ответы на следующие вопросы:

- какие группы рисков будут иметь наибольшее влияние на деятельность предприятия;
- какие методы и инструменты существуют для управления этими рисками;
- какой уровень риска может быть принят предприятием на себя (так называемый риск-аппетит).

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

Риски энергетических предприятий в наиболее укрупненном варианте можно разделить на четыре группы: производственно-технологические, природно-экологические, организационно-управленческие и предпринимательские.

Возникновение и наибольшая значимость *производственно-технологических* рисков обусловлена, прежде всего, техническими особенностями процесса производства энергии. Необходимость обеспечения надежности и бесперебойности, совпадение во времени процессов производства и потребления энергии приводят к тому, что малейшие сбои влекут за собой финансовые потери. За 2015 г. в целом по ГПО «Белэнерго» произошло порядка 45 отказов оборудования в электросетях, что привело к недоотпуску электрической энергии в размере 73504 кВт·ч, при этом 41 отказ произошел по техническим причинам, а оставшиеся – по вине персонала. В целях уменьшения значимости данной группы рисков применяют резервирование мощностей, постоянное осуществление планово-предупредительных ремонтов и технического обслуживания оборудования.

Следующая группа рисков – это *природно-экологические* риски. Возникновение данных рисков обусловлено несколькими параметрами. Во-первых, это возможность незапланированного изменения конечного результата в деятельности вследствие проявления стихийных сил природы. Данные риски тесно связаны с производственными, однако контролировать их энергетические предприятия не могут и единственным возможным механизмом управления ими является страхование. Во-вторых, это экологический аспект энергетического производства. Основной экологической проблемой энергетики являются выбросы загрязняющих веществ в атмосферу тепловыми электрическими станциями. По данным Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь [1] всего за 2015 г. количество загрязняющих веществ, отходящих от всех стационарных источников страны, составило 3 645,4 тыс. т, при этом в атмосферный воздух было выброшено 458,3 тыс. тонн загрязняющих веществ. Остальные загрязняющие вещества были уловлены и обезврежены. Величина выбросов стационарных источников при производстве и распределении электроэнергии, газа и воды занимают четвертое место в данной статистике (после обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и производства кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов). Доля энергетики в общем объеме загрязнений атмосферы в

2015 г. составила 24,51%. Количество загрязняющих веществ, выброшенных в атмосферный воздух энергетическими объектами, составило 62,4 тыс.т., что по сравнению с 2014 г. составило 86,3%.

Управление экологическими рисками предполагает, как анализ вероятности возникновения неблагоприятного события (при помощи идентификации источников риска, экспертных оценок, построения «дерева отказа» и др.), так и экономическую оценку последствий неблагоприятных событий.

*Организационно-управленческие* риски могут возникнуть вследствие ошибок при принятии различных решений по вопросам экономики, организации и управлении предприятием. Данная группа рисков будет являться отчасти новой для энергетических предприятий. При осуществлении производственно-хозяйственной деятельности руководством предприятия постоянно принимаются различного рода управленческие решения, однако, ведение хозяйственной деятельности в рыночных условиях столкнет руководство с ранее неведомыми им вопросами и проблемами. Необходимым условием для успешного функционирования энергетических предприятий является создание отдела по управлению рисками с персоналом, обладающим навыками, как в специфике энергетического производства, так и в управлении рисками. Это может быть осуществлено путем повышения квалификации работников финансовых и планово-экономических отделов с использованием опыта иностранных энергетических компаний.

*Предпринимательские (или коммерческие) риски.* Данная группа рисков является полностью новой для энергетических предприятий. Это связано с тем, что на данный момент, деятельность энергетических предприятий осуществляется в условиях государственной монополии и полной государственной поддержки. Создание рынка энергии и мощности приведет к самостоятельному существованию каждого отдельного предприятия и необходимости выигрывать в конкурентной борьбе. А это в свою очередь приводит к необходимости учета и управления различного рода предпринимательскими рисками.

Результативность управления вообще и управленческих решений в частности связана с комплексным использованием множества обстоятельств, в том числе во многом зависит и от процедуры принятия решений, порядка и условий их практической реализации. Поэтому столь важны методологические основы при разработке и принятии решений. Существует множество различных схем процесса управления рисками предприятия [2-6].

Большинство схем имеет как схожие этапы управления рисками, так и отличные. Практически во всех схемах отсутствует этап формирования информационной базы управления рисками. Однако, данный этап является одной из самых важных ступеней формирования процесса управления рисками, так как анализ имеющегося опыта может способствовать более полному анализу существующей рискованной ситуации.

Этап «анализ причин возникновения рисков» не упоминается большинством авторов. Однако эта процедура может дать более четкую картину мест возникновения рисков, что впоследствии поможет при формировании конкретных мероприятий для нейтрализации данных причин.

У многих авторов в схеме управления рисками отсутствует этап анализа эффективности принятых решений, что впоследствии может негативно сказаться на финансовом состоянии предприятия. Необходимо строго отслеживать и проводить сравнительный анализ затраченных материальных, финансовых и трудовых ресурсов и эффекта от проведенных мероприятий. Если затраты будут превышать эффект, то целесообразней отказаться от данного мероприятия.

Однако, есть необходимость введения систем критериев для принятия решений по управлению рисками. Для определения масштабов риска конкретного предприятия и возможных реакций менеджеров на сложившуюся ситуацию целесообразно использовать шкалирование и лимитирование.

Таким образом, алгоритм управления рисками может иметь следующий вид, представленный на рисунке 1.

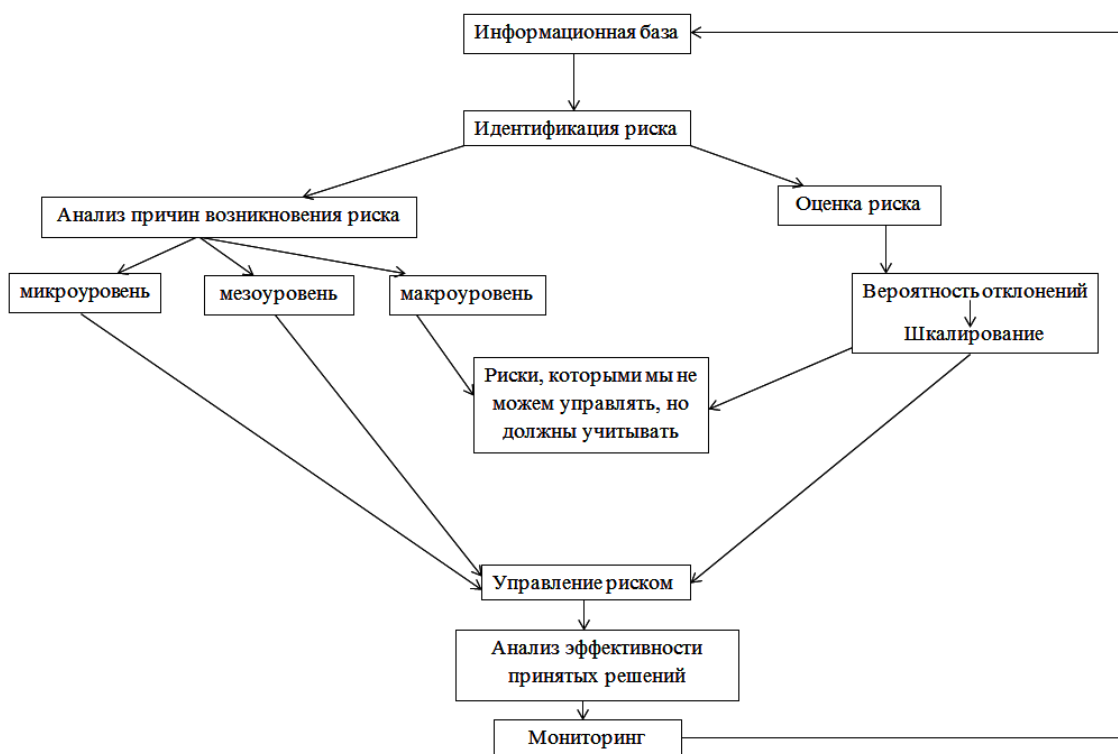


Рисунок 1 – Алгоритм управления рисками

Этапы процесса управления риском можно условно разделить на две группы – анализ риска и меры по минимизации и устранению риска.

Анализ риска включает формирование информационной базы рисков данной организации, анализ причин возникновения рисков, а также идентификацию и оценку риска (качественный и количественный анализ).

*Формирование информационной базы* – один из важнейших этапов, поскольку процесс управления в первую очередь предполагает получение, переработку, передачу и практическое использование различного рода информации.

Одним из важнейших условий качественного управления рисками является достоверность, качество, полноценность и своевременность поступающей информации. Формируемая база данных должна содержать различную информацию, касающуюся как рисков, с которыми сталкивалась организация ранее, так и клиентов и конкурентов организации. Данная информация может быть различной: от величины отклонений от запланированных показателей и состояния рынка определенных товаров и услуг, до финансовой устойчивости и платежеспособности потребителей, поставщиков, конкурентов и др.

Данная информация может формироваться за счет информации, касающейся деятельности организации за прошедший период, а также благодаря анализу мнения экспертов данных специализированных организаций и др. Обязательным условием формирования данной информационной базы является полнота и достоверность информа-



ции, так как принятие решений в условиях некачественной информации в значительной степени увеличивает вероятность возникновения дополнительных финансовых потерь. Тем не менее, следует соблюдать баланс качества и полноты информации с одной стороны и стоимости формирования базы данных с другой стороны, ведь формирование обширной информационной базы данных может потребовать значительных материальных вложений.

На рисунке 1 этап формирования информационной базы представлен в качестве первого этапа. В действительности эта работа осуществляется на протяжении всего процесса управления рисками. Особо значимую роль информация имеет при осуществлении качественного и количественного анализа риска.

*Идентификация рисков* включает:

1) *анализ причин возникновения риска*: основные факторы возникновения рисков риски могут быть систематизированы по иерархическим уровням экономики:

- макроэкономические факторы зависят от общего регулирования экономики, законов рынка, политической стабильности;

- факторы мезоуровня обусловлены специфическими особенностями развития региональных экономик, отдельных видов экономической деятельности;

- факторы микроуровня характеризуются особенностями функционирования отдельных хозяйствующих субъектов и выбором их рыночной стратегии функционирования.

Влияние макроэкономических рисков на деятельность энергетических предприятий значительно и обязательно должно учитываться при разработке стратегии управления рисками. Однако, возможность оказывать на данные риски прямое воздействие отсутствует. Рисками же мезо- и микроуровня в большинстве случаев можно управлять.

2) *оценка риска*: для определения метода снижения риска необходимо количественно определить риск с помощью одного из следующих методов: статистический анализ, анализ безубыточности, метод экспертных оценок, аналитический метод, метод аналогий. Далее необходимо провести шкалирование риска. В настоящий момент используются различные варианты шкалы рисков (например, рисунок 1), но чаще всего величина риска, как вероятность нежелательных потерь (исхода), определяется на основе эмпирической шкалы уровня риска (таблица 2).

Таблица 1 – Пример шкалы уровня риска

№	Вероятность нежелательного исхода (величина риска)	Наименование градаций риска
1	<1%	Низкий риск
2	≥1% и <5%	Умеренный
3	≥5% и <10%	Высокий
4	≥10%	Очень высокий

Таблица 2 – Эмпирическая шкала уровня риска

№	Вероятность нежелательного исхода (величина риска)	Наименование градаций риска
1	0,0–0,1	минимальный
2	0,1–0,3	малый
3	0,3–0,4	средний
4	0,4–0,6	высокий
5	0,6–0,8	максимальный
6	0,8–1,0	критический

Проведя анализ указанных таблиц, можно сделать выводы, что эмпирическая шкала уровня риска является более детальной и позволяет, разбивая риски на меньшие группы, более качественно проводить управление ими. Поэтому для организации риск-менеджмента энергетических предприятий целесообразно будет выбрать более уточненную шкалу рисков.

В практике существуют и другие виды эмпирической шкалы уровня риска, при помощи которых можно получить его количественную оценку, например при помощи коэффициента вариации.

Следующим этапом является управление риском. К наиболее распространенным методам управления рисками относят:

- избежание рисков или отказ от них;
- принятие рисков на себя;
- предотвращение убытков;
- уменьшение размера убытков;
- страхование;
- самострахование;
- передачу рисков иную, чем страхование.

Последним этапом представленной модели управления риском является мониторинг и контроль рисков. Далее полученная информация о рисках пополняет информационную базу [7].

## ВЫВОДЫ

Таким образом, внедрение риск-менеджмента на энергетических предприятиях должно проводиться на основе опыта предприятий других видов деятельности, но с тщательной корректировкой на технологические особенности энергетического производства. Учет данных особенностей должен найти свое отражение на всех этапах риск-менеджмента, начиная от классификации риска, и заканчивая выбором конкретных мероприятий по управлению рисками.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Сводные данные по форме 1 – воздух [Электронный ресурс] // Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://minpriroda.gov.by/ru/vozduh/> – Дата доступа: 02.09.2017.
2. Бланк, И. А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600с.
3. Можавева, С. В. Экономика энергетического производства: Учебное пособие. 6-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Издательство «Лань», 2011. – 272 с.
4. 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.
5. Тепман, Л. Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / Л. Н. Тепман, Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 295 с.
6. Королева, С. Е. Управление хозяйственными рисками: пособие / С. Е. Корлева, Г. В. Подгорный. – Минск :Амалфея, 2014. – 120 с.
7. Тымуль, Е. И. Концепция управления рисками энергетических предприятий с учетом технологии производства энергии / Сборник материалов XIV Международной

научно-практической конференции «Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития» (27 мая 2016 г.) – Новосибирск – 2016 – с.66-73.

## REFERENCES

1. Svodnyye dannyye po forme 1 – vozdukh [Elektronnyy resurs] // Mini-sterstvo prirodnykh resursov i okhrany okruzhayushchey sredy Respubliki Belarus. – Rezhim dostupa: <http://minpriroda.gov.by/ru/vozduh/> – Data dostupa: 02.09.2017.
2. Blank, I. A. Upravleniye finansovymi riskami. – K.: Nika-Tsentr. 2005. – 600s.
3. Mozhaveva, S. V. Ekonomika energeticheskogo proizvodstva: Uchebnoye posobiye. 6-e izd.. dop. i pererab. - SPb.: Izdatelstvo «Lan». 2011. – 272 s.
4. Shapkin, A. S. Teoriya riska i modelirovaniye riskovykh situatsiy: Ucheb-nik dlya bakalavrov / A. S. Shapkin. V. A. Shapkin. – 6-e izd. – M.: Izdatelsko-torgovaya korporatsiya «Dashkov i Ko». 2014. – 880 s.
5. Tepman, L. N. Upravleniye riskami v usloviyakh finansovogo krizisa: ucheb.posobiye dlya studenov vuzov. obuchayushchikhsya po napravleniyam ekonomiki i upravleniya / L. N. Tepman. N. D. Eriashvili. – M.: YuNITI-DANA. 2014. – 295 s.
6. Koroleva, S. E. Upravleniye khozyaystvennymi riskami : posobiye / S.E. Korleva. G.V. Podgorny. – Minks :Amalfeya. 2014. – 120 s.
7. Tymul, E. I. Kontseptsiya upravleniya riskami energeticheskikh predpriya-tiy s uchetom tekhnologii proizvodstva energii / Sbornik materialov KhIV Mezhduna-rodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Infrastrukturnyyeotrasli ekonomiki: problemy i perspektivy razvitiya» (27 maya 2016 g.) – Novosibirsk – 2016 – s.66-73.

*Статья поступила в редакцию 29 сентября 2017 года.*

## ПУБЛИЦИСТИКА

УДК 330.8

ББК 65.02

### МЕТАМОРФОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ И ПРАКТИКИ ИЛИ, ВПЕРЕД К ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

П. С. ЛЕМЕШЕНКО

[liamp@bsu.by](mailto:liamp@bsu.by)

доктор экономических наук, профессор, профессор, заведующий  
кафедрой теоретической и институциональной экономики  
Белорусский государственный университет  
Минск, Республика Беларусь

*Как известно, начало науки политэкономии, ее названию положил ставший после этого известным француз А. Монкретьен. В прошлом 2015 году, таким образом, человечество отмечало 400-летие выхода его «Трактата по политэкономии». Учитывая историческую и практическую значимость высказанных в то сложное время идей, заместитель главного редактора недавно преобразованного и в бумажный вариант долгое время издававшегося в электронной версии журнала «Вопросы политической экономики» доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономики Национальной металлургической академии (г. Днепропетровск) В. Н. Тарасевич задал в связи с этим событием выпускнику отделения политэкономии БГУ ныне профессору, заведующему кафедрой теоретической и институциональной экономики университета П. С. Лемешенко несколько вопросов. Вот какие получились ответы в связи принципиально новыми событиями и изменениями, как в реальности, так и в теоретических экономических доктринах.*

### THE METAMORPHOSIS OF ECONOMIC SCIENCE AND PRACTICE OR, ON TO POLITICAL ECONOMY

P. S. LEMESHENKO

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of the Department «Theoretical and institutional Economics»  
Belarusian State University  
Minsk, Republic of Belarus

*It is wellknown that A. Montchretien initiated the beginning of the science of political economy. In the past, 2015, therefore, mankind celebrated the 400th anniversary of the release of his "Treatise on political economy". Accounting the historical and practical significance expressed at that difficult time, ideas, Deputy editor of the recently converted and in a paper version for a long time published in the electronic version of journal "Questions of political economy", Doctor of Economic Sciences, Professor, head of chair of political economy of the National metallurgical Academy (Dnepropetrovsk), V. N. Tarasevich asked a few questions in accordance event, the graduate of the Department of political economy, Belarusian State University, now Professor, head of the Department of theoretical and institutional Economics P. S. Lemeshenko. The replies to a fundamentally new events and changes are given both in reality and in theoretical economic doctrines.*

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. Ее эволюция шла в контексте решения практических проблем периода меркантилизма, эпохи земледельческого уклада и, таким образом, физиократов, получившей приоритет в последующем промышленной стадии и доминирующих в этой сфере различных форм производительного капитала.

Если классическая политэкономия под влиянием научно-естественного сциентизма той эпохи априори заложили 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 транзакционные издержки рынка. И если рациональность классической политэкономии базировались на необходимости познания и признания объективных экономических законов, о которых ранее внятного суждения даже не было, то неоклассика закладывает в исследовательский процесс субъективистский индивидуализм, распространив мотивы и признаки его поведения на коллективы, на все общество. Доминирующая познавательно-эвристическая функция науки политэкономии сменяется узким позитивистско-прагматическим значением исследовательского процесса с соответствующими финансово-денежными категориями. Стадия обмена из всего воспроизводственного процесса специализирующимся научным сообществом выделяется как основная и, таким образом, понятие «рынка» отождествляется явно или не явно с понятием «экономика». Известные субъективистско-индивидуалистические предпосылки с узкой утилитарно-экономической рациональностью выдвигаются в качестве базовых аксиом в парадигме исследования. 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. 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» [1, с. 458].

Один из основных выводов истории кризисов, которая есть не что иное, как история экономики в целом и, естественно, «сопровождающих их теорий» заключается в том, что и сегодня 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 классический 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 «не-

сущую 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 тех полномочий и функциональных особенностей, которые отведены им международными организациями. Произошел структурный сдвиг: международные производственные отношения и институты из вторичных, что было в 17-начале 20 вв., перешли в разряд вторичных, производных. Это тот экономический, а точнее политэкономический закон, который надо признать и действовать в соответствии с этой объективной реальностью. Если кто сомневается, то пусть хотя бы попробует выехать за пределы своей страны со своей национальной валютой.

Все-таки надо понимать, что политэкономия, если отвлечься от многих других ее важных аспектов и свойств, все-таки есть наука о системе интересов. Она явилась продуктом социального заказа прежде всего капитала. Основные теоретические контуры в рамках архитектоники капитала она достойно выполнила на своей классической стадии. Это классическая стадия науки в целом. Но что-то, как-то, кто-то выдвинул и поддержал К. Маркса – подготовленного юриста, мужика трудолюбивого, честного, хорошего, талантливого и, бесспорно, гениального. Но он раскрыл, следуя гегельянской традиции, существо (от слова «сущий») и основные противоречивые тенденции развития капитала, его границы, пределы. Конечно, потребовалось немало усилий, чтобы, с одной стороны, уйти практике от этих весьма противоречивых тенденций. И поэтому пусть критики Маркса не тешат себя иллюзиями о якобы неудавшемся его прогнозе – просто мир предпринял энергичные действия, чтобы избежать хотя бы части предсказанного. Что-то получилось, а чего-то и не удалось избежать обществу, где правил капитал с его принципами, нормами и институтами... Во-вторых, научное и околонаучное сообщество – тоже люди с их житейскими интересами и мотивами. Их мастерство убеждения и аргументации прямо пропорционально величине гонорара за заранее оговоренные результаты. «Науку часто сравнивают с поиском истины, где истина – нечто абсолютное, существующее независимо от наблюдателя. Но я рассматриваю науку больше как поиск *понимания*, где последнее связано с наблюдателем, ученым. Такое понимание лучше всего достигается путем изучения взаимосвязей – между различными идеями, различными явлениями; между идеями и явлениями» [2, с. 454].

В начале 20 века под влиянием естественной специализации политэкономия распадается на ряд более частных наук: собственно экономику, политологию, теорию организации, социологию, историю экономики и историю науки об экономике. Политэкономия ушла как бы на задний план в системе наук и в образовательной среде. Единая методологическая основа или, иначе говоря, единый взгляд на политико-экономическое устройство и развитие были разрушены. Если и была какая-то связь в последующем между различными дисциплинами, то она сохранялась и где-то сохраняется сейчас вопреки складывающимся тенденциям в науке и благодаря лишь усилиям отдельных авторов, не лишенных академического любопытства черпать информацию из других научных дисциплин. Очередная дискуссия о предметно-методологической определенности науки об экономике завершилось по существу признанием в той или иной интерпретации определение предмета, данного в 1936 году Л. Роббинсоном и которое тиражируется в известных учебных пособиях.

Следует согласиться с оценкой У. Баумоля, который в статье «Вклад XX столетия в экономическую теорию» писал: «...Наибольший научный прогресс по сравнению с началом века можно обнаружить не в теоретических новациях, а в развитии эмпирических исследований...» [1, с. 80]. Оставляя за пределами внимания частные вопросы экономики, к которым обращалось и обращается мейнстрим теории, обратимся к вопросу, а *каково же сегодня состояние политэкономии*. В «Кембриджской энциклопедии» указывается, что «политическая экономия» – это название, которое было дано экономике в конце XVIII в. – начале XIX в. В нынешнем столетии это понятие не получило широкого распространения ... поскольку спектр проблем, изучаемых экономикой сегодня, гораздо шире, он включает в себя значительно больше вопросов, чем состояние национальных экономических систем и роль правительства в экономической жизни» [7]. В «Новом кратком оксфордском словаре английского языка» политическая экономия определяется как «одно из направлений экономики, предметом изучения которого является экономические проблемы правительства» [8].

Однако анализ проблем, методологических подходов и других свойств современной экономической науки позволяет выделить несколько *направлений именно политической экономии*, которые позволяют заключить, что данная дисциплина скорее живое ищущее творчество, чем мертвая история. Но именно изучение этого творчества может дать старт для правильного понимания не только современной социально-экономической системы, но определиться в оценках прошлого экономической истории.

Прежде всего, хорошим примером является возрождение в 60-е годы политэкономии в классических традициях. Распределение доходов, проблема власти, монополистического и транснационального капитала – центральные проблемы этого направления политэкономии [9].

Многие направления исследований, которые сегодня рассматриваются как междисциплинарные, Смит, Милль или Маркс отнесли бы исключительно к области политической экономии. Дж. Альт и А. Алесина рассматривают политическую экономия как область знания, выходящие за пределы экономики. Они характеризуют современную политическую экономия как отрасль социальных наук, стремящуюся к более широкому осмыслению экономических проблем, чем это делается в рамках основных направлений. Эта дисциплина рассматривает институты скорее как эндогенные феномены, применяя междисциплинарные методы исследования, теорию игр, сближая макроэкономику с политикой, правом, историей, социологией, экологией, этикой. Размер дохода и богатства в данном контексте рассматривается как функция от формируемых институтов: это  $y = f(I_1, I_2 \dots I_n), I_n$ . Где  $I_1, \dots, I_n$  – это институциональные изменения [10]. Если еще два десятка лет некоторые проблемы получали лишь свою формулиров-

ку, то сегодня ряд из них уже получил свое некоторое теоретическое и практическое разрешение. Например, это относится к исследованиям межпартийной борьбы Э. Даунса и теории У. Райкера о формировании правительственных коалиций, описывающих роль распределительной политики при формировании правительств.

К числу крупнейших достижений политэкономии XX в. относятся теорема невозможности К. Эрроу и доказательство произвольности совокупных правил социального выбора, которые плохо согласуются с либерально-демократическими мифами о «воле народа». Среди важнейших достижений следует отметить модель бюрократии, монопольно регулирующей информационные услуги (У. Нисканен), Г. Миллер, Т. Мо), теорию политических циклов деловой активности (У. Нордхаус, Д. Гиббс), влияющей на экономические результаты.

Особое значение и серьезную прикладную проработку занимает проблема формирования и распределения бюджета, имеющая свои частные ответвления: теория сглаживания налогов, концепция перераспределения государственного долга между поколениями, модель политического конфликта и исследования по институциональному отбору, зависящему от использования бюджетных средств, которыми распоряжается избранное демократическим путем правительство или законодатели.

Буквально во все разделы экономической науки проникла идея Р. Коуза о трансакционных издержках. Сама постановка вопроса об их положительной величине в условиях разделения труда и обмена, а также гипотеза о необходимости спецификации прав собственности, на наш взгляд, является типично политико-экономическим достижением на новом уровне теоретического осмысления рыночного хозяйства.

«Политическая экономия голода» А. Сена и Й. Дрейзе не только опровергает Парето-оптимальность, но и институциональными отличиями (средой, политикой, законами распределения) объясняет причину 20% мировой бедности и нищеты, с чем уже нельзя не считаться.

Новое направление развития экономической науки сегодня формируется в рамках ЦОН МГУ (Ю.М. Осипов, теория хозяйства), несомненно, дающее прирост знания, методологии, инструментария, но, по-нашему мнению, не попадающее ни в один из существующих ее разделов, что затрудняет ее понимание и популяризацию.

Новый старт, второе дыхание развития политэкономии закладывают Московские экономические форумы, политэкономические конгрессы, которые инициируются добросовестными учеными, которые понимают роль и значение денег в современном обществе, но которые не принимают тех нарастающих негативных тенденций и несправедливостей. Например, Т. Пикетти, которого называют новым Марксом в своей книге «Капитал в 21 веке», но который сказал, что этого автора даже не читал, эти негативные тенденции и несправедливости довольно убедительно и эмоционально описал. Признание Пикетти в незнании марксистского тракта делает работу ставшего популярным французского ученого еще более значимой, а «Капитал» как фундаментальный труд, выдержавший испытание временем: две разные логические концепции приходят, по существу, к одинаковым выводам.

Различные футурологические варианты не заменили предмета политэкономии. Но сегодня в этом же классическом ракурсе есть разные названия, которые предлагаются для этой научной дисциплины: от геоэкономики до неополитэкономии, глобальной политэкономии. В нашей версии понимания она получает название – «теоретическая экономика». Как будет – жизнь покажет, поскольку может прижиться и другое наиболее популярное название науки. Но в любом случае последняя фиксирует другой уровень развития политической экономики, как интегральной идеальной конструкции, отражающей широкий, но обобщающий спектр современных технологических, право-



вых, социально-экономических процессов, нравственно-этических и культурологических тенденций. В ней стоимость и ценность, как базовые категории классической политэкономии и неоклассической теории, интегрируются в категорию «институциональная ценность». Именно последняя является тем общественным нормативом, подобный стоимости или ценности, который уже регламентирует поведение людей в «новой экономике». Поэтому наш тезис – не назад к политэкономии, а вперед к новой политэкономии, если использовать традиционную терминологию, как обобщающей науке о современной мирохозяйственной политико-экономической системе. Для этого есть как онтологические, так и гносеологические предпосылки.

Можно выделить следующий круг проблем для обсуждения, которые в настоящее время представляются наиболее важными и актуальными, пригласив к спокойному и взвешенному научному поиску конструктивных подходов и к их теоретическому решению:

- политическая экономия: фундаментальные проблемы и новые идеи теории;
- новая политэкономия как наука;
- философско-методологические и теоретико-инструментальные возможности современной политэкономии;
- глобальная политэкономия как вызов новому экономическому порядку;
- политэкономия формирования институтов;
- политэкономия государства, законодательства и правительства;
- теория поведения бюрократии;
- социальная политика и ее политэкономические основы;
- государственный бюджет, политэкономия бюджетного дефицита и профицита;
- теория общественного выбора;
- политическая экономия бедности и нищеты;
- политэкономия праздного класса;
- международная политэкономия;
- политэкономия капитала;
- финансовый капитал и ТНК: политэкономические оценки;
- политическая экономия реформ;
- предметная определенность теории государственного управления;
- институциональное планирование: теория и опыт практики;
- политический процесс как объект теоретического осмысления;
- общественная и природная экономика: разрешимо ли противоречие?;
- политэкономия социально-экономического развития;
- политэкономия терроризма и катастроф;
- историко-логические закономерности эволюции политэкономии;
- формально-логические и математические аспекты политэкономии.

Это, скажем так, неполный перечень сформулированных проблем, которые, на наш взгляд, нуждаются в обсуждении и решении. Если кому-то покажется, что понятие «политэкономия» пристегнута только для проформы, а все это можно решить через чисто экономический контекст или социальный, то это глубокое заблуждение. Для устранения возможного дефекта непонимания следует обратиться к авторской позиции, изложенной выше (пункт 1) относительно решения тех проблем, которые были блестяще решены классической политэкономией. Сегодня многие из них на новом витке истории обострили свое проявление. Например, так кто же и что является источником «богатства народов» и каковы силы, показатели социально-экономического развития? Может кто-то назовет основной экономической закон распределения в современной экономике? А поскольку институты не просто «имеют значение», а выступают исходным кон-

солидирующим ресурсом с современных условиях, то вполне объяснимо применение при формулировке некоторых важных вопросов категории «институт». Дело в том, что на период становления политэкономии и ее классического этапа, понятие института в большей степени ассоциировалось с понятием государства. В мудрости державного государственного управления (не знания, не теории) контекст наследственности доминировал над знанием и тем более профессией. Возник даже тип власти – «просвещенная монархия». А что значит «просвещенный монарх» и кто его учит? Во имя чего и кого? К тому же немаловажным вопросом является и вопрос, а какой это по способностям ученик?

Современный общий кризис мирового хозяйства глобального капитала – это кризис парадигмы самого капитала не только в практике, но и в теории. Мягко скажем, в нем больше сознательного и планируемого, нежели стихийного, но мало осмысленного и тем более доступного знания для широкой публики. Ограничен не только доступ к материальным и финансовым ресурсам, но и доступ к информации. «Экономикс» утверждает, ваш предельный доход равен вашим предельным издержкам, поэтому все справедливо и экономически обоснованно. Но, видимо, это и многое другое побудило Т. Пикетти написать свой труд «Капитал в 21 веке», где явно зафиксировано нарушение не только этой формулы, но и нарушение распределения и динамики собственности.

Мир-экономика сегодня представляет собой многоукладную систему, в которой взаимодействуют простое товарное производство, малый, средний и крупный 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-системы, ее циклы и траекторию. Сегодня эта сложная пирамида серьезно закачалась, в том числе и под влиянием кризиса. Какая следующая ступень? Эта тема отдельного непростого анализа и разговора для экономической науки.

*Рентная мотивация* – это один из первых признаков современного глобального капитала, а *глобальная рента* является ее конкретным видом проявления, механизм формирования и изъятия достаточно сложен и мало изучен. Сегодня это *главное противоречие этапа глобального капитала*. Современный кризис высветил, что национальные рынки и не только финансовые, но и товарные, рынок физических активов капитала и труда, рынок идей и пр. утратили свое состояние *устойчивости* и формирования *тенденции развития*, а также сложившиеся формальные институты не обеспечивают защиты собственности в рамках тех критериев нравственности и справедливости, выработанные еще А. Смитом. По сути, это было главное завоевание капитала, которое обеспечивало стимулы для снижения затрат, повышения эффективности и, таким образом, формировало условия *для развития*. А сегодня это *основное противоречие* этапа глобального капитала. Подчеркнем, что речь идет не о правах собственности, о чем обычно говорят. Глобальный капитал нарушил основные нормы поведения капитала как главного экономического института рыночной системы – обеспечение равновеликой прибыли на равновеликий капитал. Острота противоречия очевидна: никто как бы конкретно не виноват по законам юридическим (они ведь устанавливаются конкретными людьми и под конкретные интересы), но никак не координируются с законами экономическими – произведенная стоимость не может исчезнуть бесследно, хотя вполне может изменить свою форму и (или) субъекта присвоения. Иначе говоря, законы права подавили и узурпировали законы экономические. Нравственно-этические законы и принципы вообще исчезли из правил человеческого общения в этой эпохе. А в результате, как пишет тот же Нобелевский лауреат П. Кругман, начинаешь ощущать, что словно отменили закон всемирного тяготения. И ловкие юнцы

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 [1, с. 55].

Реально названное противоречие выразилось в том, что молниеносно преобразуясь и концентрируясь благодаря информационным технологиям, «новый» фиктивный капитал спровоцировал или, что называется, *создал ситуацию 2008 года, которую тоже назвали кризисом*. И действительно, некоторые критерии реальной ситуации вполне соответствовали понятию «кризис». Особенно это относится к падению котировок известных компаний «старого капитала» тяжелых активов, которые составляют надежный остов реальной экономики, но которые уступили свое право оценивать силу и цену своего бизнеса. Это фундаментальный парадокс практики глобального капитала, но еще больший парадокс того, что такая практика признается *рациональной*, хотя иррациональность движения фондового рынка очевидна. А поскольку, таким образом, падение курса акций известных компаний автоматически поставила последних перед кредиторами в разряд должников из-за снижения или даже простого «обнуления» экономического обеспечения кредитов в банках, то, как бы, вполне естественным выглядит передача акций за символическую плату тем, кто владеет на текущий период ликвидным материалом, т.е. банкам или финансовым компаниям.

Если сказать еще проще, то современный капитал реализует свое устремление к максимизации ренты (не прибыли не за счет производства благ и услуг, как это было в эпоху развития промышленного капитала, а за счет спекулятивных операций и развития трансакционного сектора в целом. Для этого же 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. То есть ни к кому. «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 действительно существенно переродился. Он не делит уже самостоятельность и ответственность за свои действия, а *предпочитает приватизировать доходы, позволяя национализировать своим странам и миру в целом возникающие издержки* и другие негативные последствия. Глобалистская экономика, которую представляют нам в качестве панацеи, знает один единственный критерий – «деньги». У нее есть один культ – «деньги». Но она лишена каких-либо этических соображений, которые были когда-то у Смита, Маркса, Кейнса, Веблена, Леонтьева. Поэтому она, глобалистская экономика сама себя разрушает. Представляется, современный мировой экономический кризис вполне своими результатами и последствиями, в том числе и военного характера, доказывает разрушение глобального капитала, чем создает предпосылки перехода на новое качество – *метакapитала*, соединяющего многие черты прошлого, сложного настоящего и, безусловно, неизвестного будущего. Такой категорией, которая фокусирует на абстрактном уровне такой срез, на наш взгляд, является категория «институциональной ценности». Последняя фиксирует в себе стоимость, как фундаментальную категорию товарно-капиталистического производства, и новые аспекты хозяйственно-экономических отношений глобального капитала [3, с. 46-67].

Уже не один кризис, в том числе и идеологический, был преодолен тем или иным способом западным обществом. Но это были кризисы локального характера, когда не требовалось смены фундаментальных основ общества как целостной и сложной системы, испытывающей уже на протяжении нескольких последних десятилетий серьезные «перегрузки», проявления которых крайне различны. Сегодня экономисты, кроме уже известных и признанных «внешних эффектов» рынка, занимаются составной

частью институциональной ценности -категорией транзакционных издержек. Это очень важное отражение одного из проявлений «перегрузок» этой общественно-экономической системы. Самый общий вывод, который можно пока сделать из теории транзакционных издержек, состоит в том, что разделение труда и обменные операции, на которых основывается хозяйственная деятельность в рыночной модели, приводят к огромным нерациональным с точки зрения общественно полезного эффекта затратам. Но, думается, что проблема транзакционных издержек для более плодотворных и конкретных выводов нуждается прежде всего в смене методологии и подходов к ее позитивному разрешению. «И рынки, и правительство, – пишет Дж. Бьюкенен, – терпят провалы, и нет никакой благосклонной «мудрости». Человек 70-х попал в ловушку дилеммы. Он понимает, что две «великие альтернативы», «laissez-faire» и социализм, умирают, и вряд ли можно ожидать их возрождения» [4, с. 430].

Динамика интеграционных процессов, формирование международных институтов сегодня обгоняет их осмысление и тем более теория не обобщает результаты деятельности мир-системы. Последняя – это система разрешений и распределений: властных функций, ресурсов, рынков, формирования предпочтений, методологии и методик цен, советов по налогам и пр.

*Политика выбора* этой мир-системы и национальных государств требует научного осмысления не только истории, но и практики, которая является следствием тенденций и экономических законов. Эффект исторической обусловленности – один из политэкономических законов. Какова это была позиция, как она закладывалась, реализовывалась, как она будет трансформироваться в будущем – дело очень непростое и не может быть познано без научного освоения. И вот как раз последнее, т.е. исследование «самих исследований», что входит в предмет метатеории, требует самой серьезной проработки. Преодоление кризиса возможно только преодолением заблуждений и преодолением теоретического кризиса. «В нынешних обстоятельствах нет ничего более важного для каждого мыслящего человека, чем экономическая наука. На карту поставлены его собственная судьба и судьба его детей. ... Экономическое знание представляет собой существенный элемент в структуре человеческой цивилизации; оно является фундаментом, на котором стоят современный индустриализм, а также все нравственные, интеллектуальные, технологические и терапевтические достижения последних столетий. Оно оставляет на усмотрение людей, воспользуются ли они должным образом богатством этого знания или оставят его неиспользованным. Но если им не удастся извлечь из него выгоду, и они пренебрегут его учениями и предупреждениями, то они не только аннулируют экономику; они истребят наше общество и род людской» [5, с. 824, 830]. Сегодня идеология, основанная на методе хаоса и здравого смысла, является, пожалуй, самой разрушительной для экономики и общества в целом. Ньютону удалось сконструировать свои известные законы физики благодаря некоторой четкости религиозного учения, идеи о сотворении мира. Современные экономисты ушли от проблемы сотворения мира, отстранились от нравственно-этических норм поведения людей, не воспринимают в выборе своих теоретических конструкций историко-социального контекста и духовного мира общества. В итоге аналитический инструментарий, построенный на жестко детерминированной и утилитарной экономической рациональности, при всей своей кажущейся стройности, строгости и последовательности просто не имеет практического смысла. Ведь любое начинание и любая реформа начинаются с критики прежней хозяйственной системы, безусловно, имеющей некую идеальную картину, и генерирования, выработки новой идеи, приобретающей при дальнейшей научной разработке парадигмальное выражение и теоретическое завершение. В этом смысле выработка новой идеологии современной реформы представляет собой,

прежде всего, научную проблему по выработке новой парадигмы и, следовательно, новой или видоизмененной экономической доктрины. Так было, например, во времена промышленной революции, так было в период Великой депрессии, так было в эпоху влияния монетаризма и такова же задача стоит сейчас. Но надо понимать, что и наука политэкономия творится людьми, которые сотканы из плоти и сознания, которым ничего не чуждо. Поэтому истина всегда будет кому-то негодна и в лучшем случае мифологизирована. Бывает и более жесткое отношение к тем, которые пытаются пролить свет на действительность. Например, первый политэконом А. Монкретьен сьер де Ваттевиль как дворянин погиб на дуэли из-за мужских амбиций и легкомысленного поведения. Однако, такой конец был для мятежника даже удачей, потому что, будь он захвачен живым, не миновать бы ему пыток и позорной казни. Тело его по приговору суда было подвергнуто поруганию: кости раздроблены железом, труп сожжен и пепел развеян по ветру. Монкретьен был одним из руководителей восстания французских протестантов (гугенотов) против короля и католической церкви. «Трактат» был предан забвению, а имя Монкретьена смешано с грязью. Монкретьена честили разбойником с большой дороги, фальшивомонетчиком, низким корыстолюбцем, который якобы перешел в протестантскую религию только ради того, чтобы жениться на богатой вдове-гугенотке. Прошло почти 300 лет, прежде чем доброе имя Монкретьена было восстановлено, а почетное место в истории экономической и политической мысли прочно закреплено за ним. А в чем же его грех?

Участие в одном из гугенотских мятежей, которые были в известной мере формой классовой борьбы несправливой французской буржуазии против феодально-абсолютистского строя. Четырехлетнее пребывание в Англии Монкретьена сыграло в его жизни такую же роль, как через несколько десятилетий в жизни У. Петти — пребывание в Голландии: он увидел страну с более развитым хозяйством и более развитыми буржуазными отношениями. Ум Монкретьена начинает живо интересоваться торговлей, ремеслами, экономической политикой. Глядя на английские порядки, он мысленно примеряет их к Франции. Возможно, для его дальнейшей судьбы имело значение то обстоятельство, что в Англии он встретил много французских эмигрантов-гугенотов. Большинство из них были искусные ремесленники. Монкретьен увидел, что их труд и мастерство принесли Англии немалую выгоду, а Франция, понудив их к эмиграции, понесла большую потерю. Таким образом, во Францию Монкретьен уже вернулся убежденным сторонником развития национальной промышленности и торговли, защитником интересов *третьего сословия*. Свои новые идеи он начал осуществлять на практике. Женившись на богатой вдове, он основал мастерскую скобяного товара и стал сбывать свой товар в Париже, где у него был свой склад. Несмотря на громкое название, он написал сугубо практическое сочинение — «Трактат», в котором пытался убедить правительство в необходимости всестороннего покровительства французским промышленникам и купцам. Монкретьен выступает за таможенный протекционизм — высокие пошлины на иностранные товары, чтобы их ввоз не мешал национальному производству.

За что и за кого сегодня выступают наши и зарубежные экономисты? Думается, первые уже в большинстве своем потеряли политэкономическую парадигму даже на интуитивном уровне. Об этом свидетельствует исключительная редкость работ по фундаментальным проблемам развития. Собственно, на эти работы нет и социального заказа, потому что наши политики, если понаблюдать на их поведение, как бы родились мудрецами. Зарубежные же экономисты очень различны по своему составу и теоретической направленности. Вспомним оценку того У. Баумоля, который дал оценку западной экономической мысли за сто лет после А. Маршалла — это работы частного порядка

на второстепенную тематику. Но мейнстрим потому и основное течение, что формирует «стиль научного мышления» основных игроков хозяйственной деятельности. Те, которые не понимают его и не признают из-за того, что он не отражает реальности, не печатаются в «назначенных» журналах, будут в лучшем случае обойдены вниманием. «Науку часто сравнивают с поиском истины, где истина – нечто абсолютное, существующее независимо от наблюдателя. Но я рассматриваю науку, – пишет Р. Ауманн, – больше как поиск понимания, где последнее связано с наблюдателем, ученым. Такое понимание лучше всего достигается путем изучения взаимосвязей – между различными идеями, различными явлениями; между идеями и явлениями» [2, с. 454]. Но, как отмечал еще один нобелевский лауреат Р. Шиллер, выбирая себе направление исследования, экономисты поддаются стадному чувству, и тот, кто не прельстится общими темами, может многое выиграть. Этот выигрыш будет иметь эффект общественного блага, поскольку должен дать прирост знания, которого сегодня так не хватает и которое есть не менее ограниченный ресурс, чем, например, нефть, газ и пр.

Есть острые проблемы, была реакция на них четыреста лет тому назад, что обусловило и развитие политэкономии и, естественно, реальной хозяйственной системы. Возникли на новом витке новые проблемы, обострились противоречия, разрушительная сила которых значительно усилилась. Но одновременно активизировались и умы, которые пытаются расщепить возникающие вопросы в политэкономическом фокусе. Последний высвечивает не только универсальные законы и закономерности эволюции системы отношений мир-экономики и национальных хозяйственных единиц, но и позволяет зафиксировать в них общее и особенное не только в структуре отношений, но в хозяйственных формах, к которым сегодня обращаются представители институциональной теории. Но институциональная и эволюционная теории не могут заменить политэкономическое знание. Какие бы ни были глубокие разработки, например, частных теорий физики, но общая физика со своим предметом и гносеологическими функциями осталась. Так и политическая экономия – она осталась и останется в будущем, поскольку есть для нее старые и новые нерешенные другими частными науками предметные поля.

Но все-таки нельзя не заметить две серьезные проблемы. Первая обусловлена тем, что политэкономия охватывает своим предметом определенную среду или систему человеческих отношений, проявляющихся как межсубъектные, внутрифирменные, социально-классовые, внутригосударственные, межгосударственные и т.д. Поэтому добываемое из всей информационной «породы» новое политэкономическое знание будет иметь двойственную оценку: от правды до вымысла и мифа. Королям, которые когда-то сподвигли возникновение политэкономии, тоже не всегда необходима правда о жизни, равно как и то, что эта правда станет достоянием их королевства. К тому же захватившие умы средства массовой информации приобрели статус новой собственности, нового ресурса, научившегося умело манипулировать правдой и вымыслом. Обособившийся от науки и частично от политического процесса, но зависимый от источника финансирования, институт экономической науки, к сожалению, ушел от поиска истины. Наука должна быть полезной, а не стремиться к истине, которой, как считают некоторые экономисты, нет. Вторая проблема обусловлена кадрами, которые могут работать на трудном, вредном и опасном политэкономическом поле. Сегодня только благодаря энтузиастам исследуются и озвучиваются крайне неудобные вопросы, как для капитала, так и для политики и политиков.

Политэкономия, 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 ли-

шило политика, хозяйственника, индивида основы рационального, адекватного изменяющейся практике мышления, т.е. методологии, способу, методам и инструментам получения знания. Бормотание «спрос - предложение!» или «планирование и контроль!» не могут ответить на вопрос, например, а в чем все-таки суть кризиса и почему растут цены. 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.

Определение же верной «формулы» экономической идеологии, т.е. теории, в которой идея первична, в современных условиях 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*, имеющих 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.

Таким образом, при всем, при том, 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. И если она нарушается, то это представляемое человеческим сообществом здание, воздвигаемое и скрепляемое самой природой, немедленно рушится и обращается в крах. О таком крахе современной экономической цивилизации могут напоминать слишком многие факты из практики. Книги Т. Пикетти «Капитал в 21 веке» и двухтомник профессоров МГУ им. Ломоносова А. В. Бузгалина и А. И. Колганова «Глобальный капитал» помогут эти факты актуализировать, систематизировать и обобщить.

Политэкономия в процессе своей эволюции прошла ряд этапов, модифицируя свою парадигму и методологический аппарат, инструментарий. Есть разные названия, которые сегодня предлагаются для этой научной дисциплины: геозкономика, глобальная политэкономия, социномика, неополитэкономия и т.д. В нашей версии она получает название – *«теоретическая экономика»*. Последняя фиксирует другой уровень развития политической экономики, как интегральной идеальной конструкции, отражающей широкий, но обобщающий спектр современных технологических, правовых, социально-экономических процессов, нравственно-этических и культурологических тенденций. В ней стоимость и ценность, как базовые категории классической политэкономии и неоклассической теории, интегрируются в категорию *«институциональная ценность»*. Именно последняя, как нам видится, является тем *общественным нормативом*, подобный стоимости или ценности, который уже регламентирует поведение людей в «новой экономике». И затем, если быть до конца последовательным, то сам факт признания «новой экономики», которая сегодня же охватывает около 75% занятых, подводит к необходимости признания возникновения новой науки об этой сфере деятельности, принципиально изменившей всю современную хозяйственную систему.

Экономическая наука в широком смысле слова многогранна, как разнообразен хозяйственный мир. В фундаментальной своей части она фиксирует тот набор элементов, связей, отношений, который образуют хотя и общую относительно устойчивую систему, воспроизводящую уровень освоения человеком природной среды, технико-технологического развития, степень психо-биологической и социально-экономической самоидентификации индивида, формы и параметры его защиты. Приведем рисунок, отражающий тенденцию эволюции политэкономии и ее результат (см. ниже).



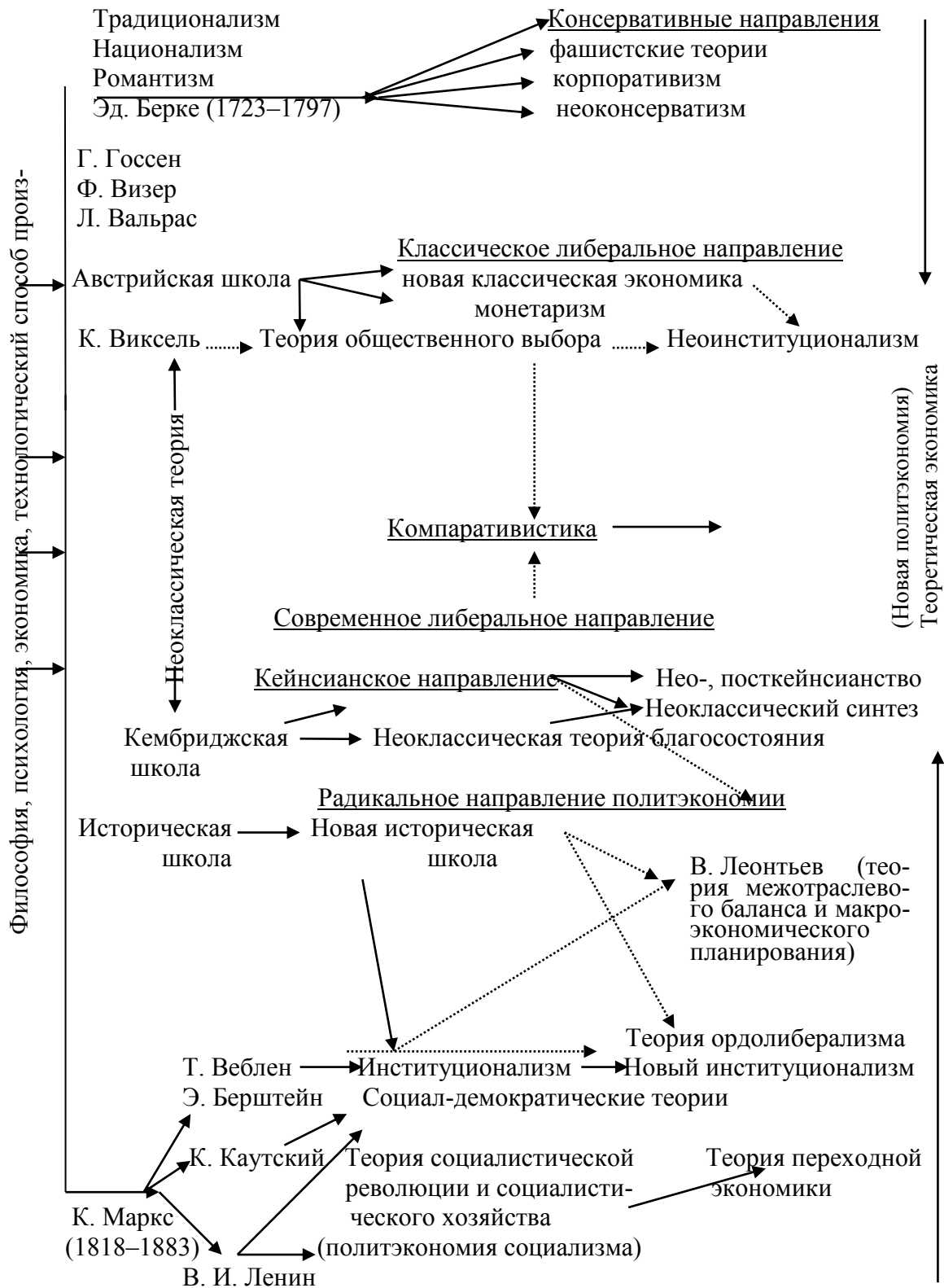


Рис. 1 – Основные направления развития и тенденции современной теории экономики

Таким образом, если признать, что тенденцией эволюции экономической науки является обобщающая разные проблемы *теоретическая экономика или новая политэкономия*, предметом данной дисциплины является формулировка общих законов институционального устройства и развития мирохозяйственной системы и ее конкретных хозяйственных порядков, определение принципов их функционирования и управления, а также форм отношения поведения людей, реализующих в своей деятельности присущие им интересы <sup>1</sup>. Этим, не претендующим на всю полноту отражения изменений в современной экономике, определением делается попытка, во-первых, зафиксировать естественное и закономерное развитие предмета науки об экономике, которая также эволюционировала в количественном и качественном направлениях. Во-вторых, хозяйственный мир <sup>2</sup> – это сложный, но все же целостный мир, который требует такого же целостного к себе подхода и анализа.

Институциональное теоретическое основание закладывает не только начала такого синкретичного восприятия, но и определяет наполнение дедуктивных заключений теми же конкретными формами, в которых осуществляется историко-практическая деятельность <sup>3</sup>. Определяя экономическую науку (экономикс, экономическую теорию) через ограниченные ресурсы и конкурирующие цели, мы заранее ограничиваем себя в ответе на вопрос: почему разные страны, располагающие примерно равными, а может и большими ресурсами, имеют принципиально разные результаты в социально-экономическом прогрессе. В-третьих, обращение к теоретической экономике как естественному этапу научного развития обнаруживает *синтез* сущностного эзотерического подхода с феноменалистским экзотерическим. И снова, как во времена классической политэкономии, исследовательская аксиоматика закладывается, должна закладываться на сущностном уровне, отражающем связь человека с природой, имеющимся технологиями, мировым сообществом. В-четвертых, теоретическая экономика ставит задачу (по крайней мере, это вытекает из анализа имеющихся в науке и практике проблем) в зависимости от конкретных целей явно или имплицитно проводить многоуровневый «срез» общественно-экономической системы, относясь к последней как к действительно реальной, а не абстрактной системе. Точкой отсчета в отличие, например, от эпохи

<sup>1</sup> Для сравнения приведем некоторые другие определения экономической науки и ее предмета. «Определить законы, которые управляют... распределением – главная задача политической экономии» (Д. Рикардо. Начала политической экономии и налогового обложения. М., 1955, с.30); «Экономическая наука занимается изучением того, как люди существуют, развиваются и о чем они думают в своей деятельности. Но предметом ее исследования является главным образом те побудительные мотивы, которые наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни» (А. Маршалл. Принципы экономической науки. М., 1993. Т.1, с.69); «Предмет политической экономии составляют общие законы производства и распределения» (А. Пезенти. Очерки политической экономии. М., 1976. Т.1, с. 93); «Экономическая теория [такую дефиницию получила наука «экономика» после русского перевода] есть наука об использовании производительных ресурсов для производства различных товаров... и распределения их между членами общества в целях потребления» (П. Самуэльсон. Экономика. М., 1964. с. 25); «Наука должна дать точное определение отдельных, частных хозяйственных порядков и показать, каким образом происходит их соединение в рамках общего порядка» (В. Ойкен. Основы национальной экономики. М., 1996, с. 79-80); «Экономика как общественная наука изучает поведение индивидов и институтов, занимающихся производством, обменом и потреблением товаров и услуг (К. Р. Макконнелл, Ст. Л. Брю. Экономикс. М. 1992, Т.1, с. 21); «Политическая экономия есть общественная наука, изучающая хозяйственную деятельность народов, или, еще короче – политэкономия есть наука о народном хозяйстве» (А. И. Чупров. Курс политической экономии. М., 1914, с. 16).

<sup>2</sup> Категория «хозяйство» значительно шире категории «экономика», поскольку отражает, во-первых, сферы деятельности, прямо не попадающие в денежное измерение, а, во-вторых, конкретизирует формы, порядки, в которых проявляется экономическая реальность.

<sup>3</sup> В. Ойкен употребляет категории «порядок», «хозяйственная конституция», а Дж. Бьюкенен ориентируется в своих исследованиях на раскрытие «конституции экономической политики».

классицизма, когда воспроизводилась национальная политико-экономическая система, здесь выступает обобщенное отражение современной мировой эпохи с ее тенденциями развития. Для чисто экономического анализа это дает ориентир на поиск новых факторов, влияющих на спрос и предложение, на выяснение дополнительных источников производства продукта, дохода и пр. Вспомним учение А. Смита о производительном и непроизводительном труде, организационном факторе А. Маршалла или эффективном спросе Дж. Кейнса. Скажем так, теоретическая экономика должна сконструировать через адекватную систему категорий современную «хозяйственную конституцию», в структуре которой, так или иначе, занимают соответствующие места национальные государства с их системами хозяйствования. Некоторый парадокс замечен в том, что сами национальные государства, создавая определенные наднациональные рамки, сегодня уже вынуждены их закладывать в своей политико-экономической стратегии. Более частные же теории, например, политэкономия государства, теория окружающей среды, микро-, макроэкономика, теория финансов, региональной экономики, институциональной и эволюционной экономики, восприняв от общей теории исходные аксиоматические установки, дополняют общую экономическую картину на разных уровнях хозяйствования.

В-пятых, теоретическая экономика не стоит ни в начале изучения реальной действительности, ни в конце, как это думают эмпирики, ни рядом. Она расположена в центре процесса познания, задавая его направление и формируя инструменты, которые создаются для получения научного опыта. Иначе говоря, теория без фактов может быть пустой, однако факты без теории просто бессмысленны. В разработке научной хозяйственной картины мира важная роль отводится исходным определениям. Они обобщают результаты определенного анализа, синтезируют частные стороны явления и тем самым «позволяют» работать с этими явлениями, но уже на другом, более глубоком уровне познания действительности. Это четвертый уровень рациональности.

Хотелось бы «развести» понятия «теоретическая экономика» и «экономическая теория». Теоретическая экономика воспроизводит на современном уровне развития науки в целом тот подход к человеку, природе, обществу, которые *в свое время* выполняла классическая политэкономия. Экономическая теория, если использовать не самый лучший, но самый распространенный перевод, выступила следствием научного обеспечения частных задач практики функционирования *рыночной экономики*. Априори многие социокультурные постулаты принимаются как аксиомы. Вычленяется из всей гуманитарной составляющей человека лишь его утилитарная направленность, которая якобы (?) лежит в основе его мотивации и поведения в условиях ограниченных ресурсов. Если Л. Мизес назвал эту отрасль науки каталлактикой – наукой об обмене, то многие другие авторы отмечают, что «экономикс» из всей воспроизводственной системы в своем анализе обращается лишь к фазе обмена. Отсюда выводятся спрос и предложение, цена, понятие равновесия и пр.<sup>1</sup> «Недостаточно и далее заниматься экономическими проблемами в рамках традиционной структуры, – пишет Л. Мизес. – Теорию каталластики необходимо выстроить на твердом фундаменте человеческой деятельности» [5, с. 10]. Зададим себе пока вопрос, а что нам известно о фундаменте современной человеческой деятельности? Разве спрос и предложение являются основными фундаментальными характеристиками экономической составляющей человеческой деятельности?

---

<sup>1</sup> Надо заметить, что у В. Леонтьева применяется другой подход (input-output) как к равновесию, так и в целом к воспроизводственному процессу. К тому же понятие равновесности как основополагающему постулату сегодня очень критичное [Асемоглу Д., Робинсон Д.А. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М., 2015].

А какие, собственно, экономические законы, сегодня выработала наука «экономика» и что знают после ее изучения экономисты? Поэтому вперед к политической экономии, к которой подталкивает сама жизнь своими проблемами, которая, как оказывается, по своей остроте, интригам и даже трагедии не уступает временам А. Монкретьена. Последняя, может, и не на все вопросы ответит, но ориентирует пытливые мышление в нужном теоретическом ракурсе, определив реперные точки отсчета проблемной практики.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кругман, П. Великая ложь. М.: АСТ, 2004.
2. Ауманн, Р. О чем думают экономисты: Беседы с нобелевскими лауреатами / Под ред. П. Самуэльсона и У. Барнетта; Пер. с англ., 2-е изд. М., 2010.
3. Лемещенко, П. С. От стоимости к институциональной ценности: – Сб. научн. статей «Экономическая наука сегодня». – Мн.: БНТУ, 2013. Вып. 1.
4. Бьюкенен, Дж. Нобелевские лауреаты по экономике. Избранные труды / Пер. с англ. М., 1997.
5. Мизес, Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. М., 2000.
6. Баумоль, У. Чего не знал А. Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопросы экономики. 2001. № 2. С. 80, 98.
7. Crystal, D. Cambridge Encyclopedia. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. P. 982.
8. Brown, L. New shorter Oxford English Dictionary. Oxford: Oxford University Press, 1993. P. 782.
9. Arndt, Y. W. Political economy // Economic Record. 1984. Vol. 60. P. 266-273;
10. Lindbeck, A. The political economy of the new left. New York: Harper and Row, 1977. P. 17.

#### REFERENCES

1. Krugman, P. Velikaya lozh. M.: AST. 2004.
2. Aumann, R. O chem dumayut ekonomisty: Besedy s nobelevskimi laureatami / Pod red. P. Samuelsona i U. Barnetta; Per. s angl.. 2-e izd. M.. 2010.
3. Lemeshchenko, P. S. Ot stoimosti k institutsionalnoy tsennosti: – Sb. nauchn. statey «Ekonomicheskaya nauka segodnya». – Mn.: BNTU. 2013. Vyp. 1.
4. Byukenen Dzh. Nobelevskiye laureaty po ekonomike. Izbrannyye trudy / Per. s angl. M.. 1997.
5. Mises, L. Chelovecheskaya deyatelnost. Traktat po ekonomicheskoy teorii. M.. 2000.
6. Baumol, U. Chego ne znal A. Marshall: vklad KhKh stoletiya v ekonomicheskuyu teoriyu // Vo-prosy ekonomiki. 2001. № 2. S. 80. 98.
7. Crystal D., Cambridge Encyclopedia. Cambridge: Cambridge University Press. 1990. P. 982.
8. Brown, L. New shorter Oxford English Dictionary. Oxford: Oxford University Press. 1993. P. 782.
9. Arndt, Y.W. Political economy // Economic Record. 1984. Vol. 60. P. 266-273.
10. Lindbeck, A. The political economy of the new left. New York: Harper and Row. 1977. P. 17.

*Статья поступила в редакцию 25 октября 2017 года.*

УДК 330.8

ББК 65.02

КОД ДЖОНА КЕЙНСА ИЛИ О ДОПУСТИМЫХ ИНТЕРПРЕТАЦИЯХ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТЕКСТОВ

С. Ю. СОЛОДОВНИКОВ

[solodovnicov\\_s@tut.by](mailto:solodovnicov_s@tut.by)

доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право»  
Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

*Статья посвящена проблемам кодификации экономических текстов. В этом контексте раскрываются гносеологические трудности научной интерпретации этих текстов. Раскрывается тройной код Дж. Кейнса.*

CODE OF J. KEYNES OR ABOUT VALID INTERPRETATIONS  
OF ECONOMIC TEXTS

S.Yu. SOLODOVNIKOV

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of the Department «Economics and Law»  
Belarusian National Technical University  
Minsk, Republic of Belarus

*The article is devoted to issues of codification economic textes. There are revealed the gnoseological difficulties of scientific interpretation of these texts in this context. J. Keynes's triple code is revealed.*

## ВВЕДЕНИЕ

Когда мне пришлось в первый раз принимать участие в телевизионном ток-шоу по экономической тематике, то сразу бросилась в глаза поразительная категоричность и безапелляционность суждений одного из участников. Все его умозаключения были голословными, основанными на бессистемном использовании вырванных из контекста или второстепенных экономических событиях. Это не показалось мне удивительным, ведь человек их высказывающий, не обладал должными экономическими компетенциями и никак не мог быть отнесен к людям, получившим фундаментальное экономическое образование (отметим, что у него вообще не было экономического образования), а также был мало начитан. Удивительно было то, что этому Хлестакову от экономики всерьез внимала немалая часть присутствующих.

Вернувшись домой, я попытался отыскать подсказку для раскрытия ораторского успеха нашего Хлестакова в своей библиотеке, но наткнулся на книгу Дж. Перкинса «Исповедь экономического убийцы» [1]. Стал эту книгу перечитывать. Да так увлекся, что оставил в стороне загадку феномена успеха бойких экономических демагогов и написал статью про экономических убийц в нашей стране [2]. Желаящие могут ее прочесть.

Шли годы и практически на всех телевизионных ток-шоу, где мне приходилось присутствовать, наблюдались Хлестаковы в экономике. Иногда их было больше. Иногда меньше. Но они были всегда! К примеру, один из них, чья безапелляционность могла соперничать только с его же невежеством, договорился до того, что Дж. Кейнс

(впервые теоретически и практически доказавший необходимость активного государственного вмешательства в рыночную экономику) у него стал либеральным экономистом, противником государственного вмешательства в экономику!

Я привык к этому и стал воспринимать данное явление как неизбежное зло. Ну, например, как пустые пивные бутылки и окурки на детских игровых площадках. Раздражает, но справиться с этим одному все равно не получится.

Но совсем недавно совершенно случайно мне попала книга Ум. Эко «Откровения молодого романиста», которая увлекла меня и подвигла к тому, чтобы сквозь призму философии текста этого гения раскрыть загадку внутреннего кодирования экономических текстов, а заодно и феноменологическую *сущность* Хлестаковых от экономики. Слово *сущность* выделено мною не случайно, ибо как верно заметил вышеназванный автор: «В действительности мы редко даем определение сущности; гораздо чаще мы определяем вещи по их свойствам» [3].

Так родилась идея этой статьи. Начнем по порядку.

### РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

«Текст – это ленивый механизм, - отмечает Умберто Эко, - который требует, чтобы читатель выполнил часть работы за него. Иными словами, текст есть приспособление, созданное, чтобы спровоцировать как можно большее количество толкований» [2, с. 51]. Восприятие, а соответственно и интерпретация любого текста напрямую зависят от характеристик самого текста и от подготовленности (компетенции) читателя. Это свойство распространяется на любые тексты. Если же речь идет о тексте экономическом – научном, публицистическом или аналитическом, то в нем обязательно будет несколько уровней кодирования. В этом плане текст, который читает в данный момент заинтересованный читатель, не является исключением. Казалось бы, это достаточно очевидно: если интеллектуальный и культурный уровень читателя значительно ниже, чем уровень текста, то он его поймет по-своему. Тут можно было бы еще поучительно добавить, что поэтому и надо учиться добросовестно и непрерывно (а то так и останешься неучем) и на этом остановиться, разумеется, украсив все это для того, чтобы показать начитанность автора цитатой из Ум. Эко, подходящей к этому случаю. Цитату я приведу: «двойное кодирование – не аристократическая придурь, а способ проявить движение к доброй воле и умственным способностям читателя» [3, с.57], но этим не ограничусь. Почему? Прежде всего потому, что в отличие от большинства других (в том числе и научных) текстов в научных и научно-популярных экономических текстах достаточно часто присутствует тройное кодирование. Последнее обстоятельство многократно усложняет определение границ допустимых интерпретаций этих текстов. Остановлюсь на этом подробнее.

Двойное кодирование присутствует в любом хорошем тексте, в том числе и в художественной литературе. Например, в романе Л. Н. Толстого «Война и мир» есть две системы кодов. Поверхностный (событийный), описывающий последовательность тех или иных действий литературных персонажей, а также те события, при которых они присутствуют. Читая этот роман в школе, я, как и подавляющее большинство моих одноклассников, обращал внимание только на эти события, причем не на все. Несмотря на все старания моих учителей по русской литературе, безусловно, людей творческих, очень эрудированных и оказавших на мою дальнейшую судьбу большое влияние, я по своему тогдашнему уровню в принципе не мог (да и не хотел) понять второй уровень кодирования этого романа - философию жизни Л. Н. Толстого. Мне, юноше, не доставало не только энциклопедических исторических знаний (эпоха конца XVIII -

начала XIX века казалась мне очень простой и однозначной), но прежде всего жизненного опыта, опыта борьбы и горьких, невосполнимых потерь.

В качестве примера двойного кодирования можно также рассмотреть механику Исаака Ньютона, которая на первом уровне кодирования, раскрывая известные нам всем со школы законы физики, значительно облегчили создание многих машин, механизмов и зданий. На втором уровне кодирования просматривается лапласовский детерминизм, уподобляющий социальные процессы процессам механическим и тем самым упрощая до невероятия, выхолащивая сущность общественных отношений.

Тройное кодирование экономических текстов возникает по множеству причин, перечислять которые в рамках моего текста я не считаю нужным. Отмечу только, что в качестве примера одной такой причины можно привести существование большого количества частных экономических наук, которые отличаются абстрагированием от огромного количества факторов, что является результатом чрезмерного увлечения экономико-математическими моделями. Для того, чтобы переложить живой хозяйственный процесс на язык математики, приходится игнорировать неполную рациональность экономического поведения индивидов, неравномерное распределение информации между участниками рынка, изменчивость их субъективных оценок, что серьезно влияет на неустойчивость рыночных цен. П. Б. Струве писал по этому поводу: «Поскольку математическое направление политической экономии ударило в математическую обработку психологических основ экономических явлений, оно применило к многообразному и разнородному миру душевных переживаний совершенно противоречащий его природе прием обезличения» [4, с 45].

Выделение частных экономических наук теоретически и практически оправдано, поскольку этот процесс отражает усиление разделения и кооперации научного труда в экономической науке. Но это разделение остается правомерным и приносит очевидную выгоду лишь до тех пор, пока выводы частных экономических не пытаются расширить за пределы их предмета и объекта. Вопрос заключается не в том, являются ли эти выводы логически возможными, а в том, до какой степени они соответствуют сущности экономических явлений.

После некоторых колебаний я решил рассмотреть тройное кодирование экономических текстов на примере книги Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» и порожденной ею науки макроэкономика. Мои колебания были вызваны фантастическим обилием мифологизированных экономических явлений, каждое из которых заслуживает если не отдельной книги, то статьи уж точно. Например: рынок и демократия (наиболее близкое по смыслу сочетание – слон и трепетная лань), международный трансферт новейших технологий (ну а это сродни веры в деда мороза) и т. д. Список этих экономических мифов невозможно закончить, т.к. в современной эпохе, эпохе «вселенского обмана» (Ж. Бодрийяр [5] и Ч. С. Кирвель [7]), эти мифы будут плодиться до бесконечности. Итак, мифологизированных экономических явлений и текстов множество. Но я остановился на работе Дж. Кейнса. Почему? Да потому, что, во-первых, эта книга являет собой начало нового периода в экономической науке, во-вторых, практически любой экономист о ней слышал, в-третьих, на Дж. Кейнса часто ссылаются для подтверждения своих умозаключений и, в-четвертых, очень немногие читали книгу целиком и еще меньшее количество ее прочитавших соотносили ее с историческим контекстом, ей предшествующим, и идеологией ее автора. А последнее архиважно для ее понимания.

Поэтому я остановился на работе Дж. Кейнса. Итак, закончу прелюдию и перейду к сути.

Сегодня любой студент независимо от того какую специальность он получает, сталкивается в процессе обучения с макроэкономикой. Если у него экономическая специальность, то минимум дважды – сначала при изучении экономической теории, а затем осваивая собственно курс макроэкономики. Студенты неэкономических специальностей изучают основы макроэкономики в рамках курса экономической теории. Существующая сегодня система получения высшего образования порождает дидактическую необходимость упрощения макроэкономики в вузе. В результате чтение такого упрощенного курса, особенно если читающий его преподаватель является жрецом «культы саморегулирующегося рынка», где государство являет себя в облике «ночного сторожа», приводит к фактическому противоречию тех представлений, которые получает студент о макроэкономике и экономической позиции самого Дж. Кейнса. Прежде чем развивать свою мысль дальше приведу слова Ум. Эко полностью соответствующие этому случаю: «Блаженный Августин в труде *De Doctrina Cristiana* («О христианской доктрине») пишет: любое толкование части текста является верным, если подтверждается остальной частью того же текста и ложным, если вступает с нею в противоречие. В этом смысле внутренняя согласованность текста самостоятельно контролирует без того неуправляемую интерпретационную энергию читателя» [3, с.62-63]. А значит правильность или ложность любой трактовки взглядов Дж. Кейнса надо проверять на соответствие всему его вышеназванному тексту.

В уже упомянутой выше работе Дж. Кейнс пишет: «Рикардо (*теория саморегулирующейся рыночной экономики – С.С.*) покорила Англию столь же полно, как святая инквизиция покорила Испанию. Не только его теория была принята Сити, государственными деятелями и Академическим миром, но даже самый спор прекратился. Альтернативная точка зрения совершенно исчезла, и ее просто перестали обсуждать» [7]. Итак, альтернативные саморегулирующемуся рынку точки зрения вообще не рассматривались. Уже интересно. А как же свобода мысли, свобода слова в Великобритании первой трети XX века? Да никак. Кого из сильных мира сего Туманного Альбиона это может волновать, когда речь идет об их экономических интересах? Наблюдательный читатель по-видимому уже и сам догадался, каков будет ответ... Никого! Или почти никого!

Последуем дальше за Дж. Кейнсом, который пишет: «Полнота победы рикарданской теории – явление весьма любопытное и даже загадочное. Связано это с тем, что теория Рикардо во многих отношениях весьма подошла той среде, к которой она была обращена» [7]. От себя добавлю, что, действительно, концепция саморегулирующегося рынка очень близка к обычаям и традициям древних фризов, англов и саксов. Именно потомки этих племен, проживающие на территории Голландии и Англии, первыми создали рыночную экономику, идеальным воплощением которой и стала модель саморегулирующегося рынка. Это не я первым заметил. И не я об этом первым написал. Да и не важно, кто первый. Важно, что каким-то непостижимым образом идеология нескольких народов, модель хозяйствования, основанная на их национальных особенностях, стала навязываться всему человечеству как единственно верная. Представляю, как бы удивились сами фризы (пираты, работоторговцы и земледельцы в одном лице), если бы узнали, что они породили «общечеловеческую ценность» в виде рынка, где все подчинено росту прибыли...

Далее Дж. Кейнс едко замечает: «Она (*теория саморегулирующегося рынка – С.С.*) приводила к заключениям, совершенно неожиданным для неподготовленного человека, что, как я полагаю, только увеличивало ее интеллектуальный престиж.» [7] Дж. Кейнс тут абсолютно прав – ничто там не привлекает людей невежественных и недостаточно образованных, но которые при этом хотят казаться интеллектуально развитыми и сведущими как очень простые и даже примитивные ответы на очень сложные во-



просы. Я уже писал про это в статье «Культ карго, или Новый объект экономической науки» [8]. При желании ее можно прочесть.

«Рикардианское учение, переложенное на язык практики, – пишет Дж. Кейнс, – вело к суровым и часто неприятным выводам, что придавало ему оттенок добродетели. Способность служить фундаментом для обширной и логически последовательной надстройки придавала ему красоту. Властям импонировало, что это учение объясняло многие проявления социальной несправедливости и очевидной жестокости как неизбежные издержки прогресса, а попытки изменить такое положение выставляло как действия, которые могут в целом принести больше зла, чем пользы. То, что оно оправдывало в определенной мере свободную деятельность индивидуальных капиталистов, обеспечивало ему поддержку господствующей социальной силы, стоящей за власть предрержащими» [7]. Хочу подчеркнуть, что проявления социальной несправедливости и очевидной жестокости в процессе становления рыночных отношений (первоначального накопления капитала) в Объединенном королевстве наблюдались за несколько столетий до рождения Д. Рикардо и его учение лишь легализовало «прогрессивность» этого.

Полагаю, что большинство читателей не представляют себе, о чем идет речь, когда говорится о жестокости того периода – издержки сегодняшнего преподавания европейской истории в школе. Поясню это. Голландия была первой в мире, где почти пять веков назад началась промышленная революция. Быстрому росту производства способствовали новые уникальные технологии и практически безграничные рынки сбыта. Нидерланды тогда находились во владении Габсбургов, которые, оставаясь Испанскими королями, были Императорами Священной Римской империи, а также владели другими очень большими территориями в Европе и Америке. В последней Испания награбила столько золота, что в течение XVI века количество этого металла в Европе удвоилась. Итак, есть платежеспособный спрос и есть производственные мощности. Не хватает только сырья для текстильной промышленности – шерсти. Где ее взять? Ответ нашелся быстро – в Англии. Но для этого необходимо было провести огораживание, т.е. согнать фермеров-арендаторов, превратив их поля в пастбища для овец. В результате, как писали в то время английские газеты – «овцы съели людей». Иначе говоря, бывшие фермеры и их семьи превратились в бродяг, поскольку их рабочие руки никому не были нужны. Но если люди не могут работать, но хотят есть (т.е. почему-то не хотят законно-послушно умереть от голода), то они воруют. А как же «священное право частной собственности»? И власть имущие находят юридическое решение этой проблемы – за любую кражу вешать. И вешали, да еще как вешали. И за украденную буханку хлеба тоже вешали. Не взирая на возраст. Тут, правда, возникла техническая проблема – под тяжестью маленьких детей петли не хотели затягиваться. Но английская юридическая машина нашла решение этой проблемы. Был оговорен груз, который привязывался к ногам маленьких англичан, чтобы они могли быть повешенными. Повешенных было много, очень много. Так, по приговорам суда при Елизавете Английской, это при ней адмирал Дрейк разбил Великую Армаду, в Англии были повешены десятки тысяч людей.

В это же время, моряков адмирала Дрейка, спасших Англию от вторжения огромной испанской армии, после победы над Великой Армадой несколько месяцев не отпускали с кораблей на берег. Плохо знающий английскую историю читатель спросит: зачем? Да для того, чтобы половина из них умерли от болезней, порожденных антисанитарией, плохой водой и пищей. Ведь умершим не надо платить жалованье, а значит это позволило значительно сэкономить государственный бюджет. Вот еще один пример рыночной целесообразности и английской рачительности того времени.

Следует отметить, что во имя прибыли имущие классы Великобритании делали вещи и пострашнее, и покровавее. Я пожалею читателей, обладающих слишком хорошим воображением, и не буду здесь приводить эти действительно жуткие примеры.

Но хватит об этом, поскольку тема моей статьи несколько иная.

Дж. Кейнс прямо указывает, что «однако, хотя сама доктрина (*теория саморегулирующегося рынка* – С.С.) в глазах ортодоксальных экономистов не подвергалась до последнего времени (*до 30-х гг XX века* – С.С.) ни малейшему сомнению, ее явная непригодность для целей научных прогнозов значительно подорвала с течением времени престиж ее адептов. Профессиональные экономисты после Мальтуса оставались явно равнодушными к несоответствию между их теоретическими выводами и наблюдаемыми фактами. Это противоречие не могло ускользнуть от рядового человека; не случайно он стал относиться к экономистам с меньшим уважением, чем к представителям тех научных дисциплин, у которых теоретические выводы согласуются с данными опыта» [7]. Не правда ли, написано в первой половине XX века, а читается как будто сказано вчера о наших доморощенных «независимых» экономических экспертах – Хлестаковых от экономики.

Итак, как я уже отметил, первый уровень кодирования учения Дж. Кейнса – это уровень ученического, дидактически упрощенного и поэтому поверхностного понимания принципов взаимодействия экономических агентов в национальной экономической системе (на макроуровне). Добросовестный студент вынесет из курса макроэкономики, что существует ряд экономических проблем, решение которых возможно только на уровне всей страны, общества в целом. При этом в качестве основных макроэкономических проблем выступают проблемы экономического роста, полной занятости, экономической эффективности, стабильности цен, экономической свободы, справедливости распределения доходов, торгового баланса, охраны окружающей среды и т.д. При этом ученический уровень дает навыки оперирования базовыми макроэкономическими моделями, без понимания их абстрактного характера. Поясню это на примере. В кейнсианской макроэкономической модели предполагается, что все субъекты располагают одинаковой информацией, отсутствуют транспортные издержки (все продавцы и покупатели «сидят в одной комнате»), все макроэкономические субъекты (домашние хозяйства, предприятия, государства и заграница<sup>1</sup>) поступают только экономически рационально, отсутствует реклама, нет ограничений и препятствий в доступе на рынки и т.д. и т.п. Очевидно, что такие ограничения соответствуют реальной хозяйственной жизни в любой стране мира. Если это именно так, а это так, то возникает вопрос: для чего тогда вообще нужна макроэкономика?

Когда я читаю студентам курс макроэкономики, то обязательно подчеркиваю, что не так уж сложно объяснить, почему сегодня теория Дж. Кейнса не работает, но необходимо понять, для чего ее надо учить и что из этой теории может пригодиться в практической работе экономиста. На этот вопрос я отвечаю так: макроэкономическая теория дает представления об определенных зависимостях между различными макроэкономическими показателями, что облегчает принятие тех или иных решений, поскольку делает возможным сразу же отбросить очевидно неправильные.

Это то же, что хождения девушки на свидания с юношей, который, по ее мнению, мог бы для нее стать хорошим мужем и отцом ее будущих детей. Можно,

---

<sup>1</sup> Такой макроэкономический субъект как «заграница» лично у меня при первом знакомстве вызвал очень сильное недоумение. Потом недоумение прошло, но поскольку я долго учил философию, то подсознательное восприятие субъекта «заграница» как ежика изо дня в день идущего среди отары овец на пастбище, чтоб вместе пощипать травки, так и осталось. Казалось бы нелепица, но факт. Это я про ежика. Ну а заграница, как экономический субъект, хотя противоречит моим представлениям как политэконома об экономическом субъекте, но очень логично вписывается в теорию Дж. Кейнса.

как многие и делают, не обращать внимание на его «маленькие» слабости: то, что он пьет пиво не реже 2-3 раза в неделю (по медицинским показаниям – это возможно ранняя импотенция), то, что курит, то, что регулярно напивается с «друзьями» до поросычьего визга (верная примета будущего алкоголика), то, что не дарит ей цветы, не открывает перед ней дверь, садится в кафе раньше нее (верная примета сегодняшнего хама), старается поменьше работать и не хочет учиться (лучше поиграть на компьютере) и т.д. Можно не обращать, но если эта девушка по итогу их свиданий не станет очередной «победой» этого юноши на сексуальном фронте и они поженятся, то вправе ли она будет удивляться через 10 лет, почему у нее муж алкоголик, лодырь и хам? На мой взгляд, нет. Хотя у девушек в нежном возрасте, т.е. до 30-35 лет, могут быть свои ответы на этот вопрос. Но есть другой вариант поведения нашей девушки – увидела что-то из проявлений неуважения к ней, лени, деривативного поведения, отсутствия любви с его стороны и перестала с ним встречаться. Второй вариант поведения логичнее и может значительно поспособствовать счастью в личной жизни. Ну а то, что сэкономит ей время и нервы – это уж точно. Вот также и макроэкономические модели – они позволяют отбросить заведомо невозможные варианты. А вот для выбора оптимального варианта этого уже недостаточно.

Отличительной особенностью наших Хлестаковых от экономики то, что они не понимают границ применения макроэкономических моделей. Впрочем, некоторые из них могут и не знать про эти модели.

Второй уровень кодирования учения Дж. Кейнса проистекает из определения макроэкономики как науки, изучающей совместную, взаимозависимую и взаимосвязанную деятельность всех хозяйственных субъектов в рамках целостного экономического организма – национальной экономики. Иначе он сам, с прозорливостью гения, признавал ограниченность применения его теоретических взглядов на практике. Это уже совсем другой подход, второй уровень кодирования текста. Почему? Да потому что Дж. Кейнс не остановившись на замене социальной парадигмы саморегулирующегося рынка теорией активного государственного регулирования экономики через формирование платежеспособного спроса, попытался пойти дальше – показать, насколько тесно в экономике все связано и взаимообусловлено. В пользу такого прочтения Дж. Кейнса говорят приведенные выше цитаты из его книги. И не только цитаты. И главным образом не цитаты, а теоретически обоснованные им и реализованные на практике президентом Рузвельтом меры для выхода США из кризиса 1929-33 годов.

Этот экономический кризис был самым страшным в истории США. Огромное количество людей потеряли работу. Вчерашние представители средних классов оказались на грани голодной смерти. Многие умерли от голода. Через какое-то время с трудом удалось в крупных городах организовать для голодающих бесплатную похлебку один раз в день. В огромных количествах за ненадобностью уничтожалось зерно и мясо. Вам показалось, что в моем перечислении нарушена логика? Это потому, что вы не знаете законы рыночной экономики и не знакомы с теоретическими постулатами макроэкономики. В макроэкономике потребности количественно совпадают с совокупным спросом. Совокупный спрос – это то количество товаров, которое население в данный момент хочет и может купить. Соответственно, если кто-то не может купить себе еду – значит и спроса (потребности) на еду нет.

Но вернусь к кризису 1929-33 годов. К 1932 году в США 12,5 миллионов полностью безработных (население этой страны тогда составляло 125 миллионов человек). В начале 1933 года число безработных выросло до 17 миллионов человек [9]. «В период наибольшего обострения экономического кризиса, – отмечает Б. Борисов, – каждый третий работающий был лишен занятости. Настоящим бедствием стала частичная без-

работица. По данным АФТ (Американская Федерация Труда, American Federation of Labor), в 1932 г. полностью занятыми остались всего 10% рабочих» [9]. Это притом, что страхования по старости и безработице в США в то время не было! В США начинается голод, унесший по разным оценкам около 5 миллионов человеческих жизней [9]. В это время, на фоне гибели экономически «излишнего» населения продолжается государственная политика по уничтожению запасов продовольствия: «зерно и просто сжигали, и топили в океане. Так, например, было уничтожено 6,5 млн. голов свиней и запахано 10 млн. га земель с урожаем» [9]. Это позволило увеличить в США цены на продовольствие более чем в два раза.

По времени это совпадает со сгоном с земли за долги банками 5 миллионов американских фермеров. При этом фермеры не были обеспечены ни работой, ни социальной помощью, ни пенсиями. Примерно каждый шестой из них умер от голода [9].

Да. Вот она историческая иллюстрация действия «невидимой руки рынка».

Итак, при полном развале народного хозяйства США президент Рузвельт рассчитывает получить от экономической науки практические рекомендации по выходу из кризиса. И он их получает от Дж. Кейнса, но использовать их все на практике даже при всем желании невозможно. Очевидно, что никакие снижения ставок по процентам или налоговые льготы не помогут. Почти никто не работает, платежеспособной спрос населения катастрофически низок и некому покупать товары, а значит и нет смысла инвестировать в экономику. А если некуда инвестировать, то какая разница сколько стоит не нужный кредит. А нет инвестиций – нет и роста занятости. А без занятости нет роста доходов населения. Получается заколдованный круг, но гений Дж. Кейнса и решительность Рузвельта его разрывают. Дж. Кейнс предлагает производить за счет государства то, что не надо продавать, например, оружие. И его начинают производить и в огромных количествах. Производство оружия требует все новые и новые рабочие руки, оборудование и сырье. Для изготовления станков нужны заводы. Для добычи сырья необходимо еще оборудование. И все это требует новые и новые рабочие руки. Растет занятость. Люди начинают работать, получать зарплату, на которую покупают одежду и еду для себя и членов своей семьи. Экономика начинает работать! Почти по теории Дж. Кейнса.

Почему почти?

Да потому что в стране по-прежнему миллионы безработных, бродяг и бандитов. С ними надо что-то делать. И решение находится – «общественные работы» Рузвельта. Всего на «общественных работах под эгидой Администрации общественных работ (PWA) и администрация гражданских работ Civil Works Administration – CWA (это строительство каналов, дорог, мостов зачастую в необжитых и болотистых малярийных районах), с единовременным числом занятых до 3,3 миллиона» [9], а всего через них прошло 8,5 млн. человек, не считая заключенных [9] – это не считая собственно заключенных. Ряд исследователей с высокой степенью достоверности отмечают схожесть режима на этих работах с режимом ГУЛАГА. Проверить это сегодня нельзя, так данные об этом до сих пор относятся к государственной тайне США. Но то, что утекает в открытый доступ способно вызвать ужас. Так, например, возглавляющий Администрацию общественных работ, министр внутренних дел Г. Икес, «с 1932 года заключил в лагерь для безработной молодежи около двух миллионов человек (!), причем из 30\$ номинальной заработной платы обязательные вычеты составляли 25\$. Пять долларов за месяц каторжного труда в малярийном болоте. Достойная плата свободным гражданам свободной страны.» [9].

Выход из кризиса был найден, но найден не в рамках методологии книги «Общая теория занятости, процента и денег» [9], а на основе некоторых ее идей и моделей,

но исходя из жизни, исходя из взглядов Дж. Кейнса на национальную экономику – как на живой организм.

Я бы не хотел, чтобы читатель не очень хорошо знающий историю США сделал вывод, что после всех этих усилий американская экономика стала быстро развиваться. Это не так. Экономика США находилась в застое до начала Второй мировой войны. И только после ее начала американский военно-промышленный комплекс дал толчок бурному росту экономики страны.

Прежде чем перейти к третьему уровню кодирования учения Дж. Кейнса приведу соответствующую этому случаю цитату Ум. Эко: «когда текст создается не для одного конкретного адресата, а обращен к сообществу читателей, автор наперед знает, что его слова будут истолкованы не согласно его замыслу, но в соответствии со сложной стратегией взаимоотношений в которую вовлечены эти самые читатели, обладающие социальным достоянием в виде языковой компетенции, т.е. знания родного языка. Под “социальным достоянием“ я (Ум. Эко – С.С.) подразумеваю не только некий состоящий из набора грамматических правил язык, но всю энциклопедию, то есть сумму тех знаний, что накоплены в процессе использования этого языка: порожденные им культурные традиции и набор всех существующих и существовавших ранее интерпретаций множества написанных на этом языке текстов, включая текст, читаемый в данный момент» [3, с. 67-68]. Из этой цитаты, по моему мнению, следует неоднозначность, вариативность взаимоотношений внутри триады: автор – текст – читатель.

Я считаю, что в духе Ум. Эко можно рассматривать текст Дж. Кейнса не как застывший (мертвый) объекта, а как живое, постоянно трансформирующееся и до конца не познаваемое явление. Причем эта живость может порождаться и сохраняться только сегодняшним читателем, поскольку Дж. Кейнса уже давно нет, а без него его текст переписывать недопустимо. Приведу в подтверждение правильности моего умозаключения еще одно высказывание Ум. Эко: «Акт чтения обязан принимать во внимание все упомянутые элементы, пусть даже отдельный конкретный читатель вряд ли способен совместить их в себе. Таким образом, каждый акт чтения представляет собой сложную транзакцию между компетенцией читателя (читательским знанием о мире) и тем типом компетенции, которую данный текст постулирует, чтобы быть истолкованным самым “экономичным“ образом – так, чтобы интерпретация строилась на максимальном понимании написанного и поддерживалась контекстом» [3, с.68-69]. Итак, поскольку за примерно 70 лет после первого опубликования книги Дж. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег» мир радикально изменился, а соответственно мое (как читателя) знание о мире иное, то опираясь на контекст этой книги, я могу позволить себе ее постмодернистскую интерпретацию.

Поскольку я считаю, что достаточно пояснил методологию своих интерпретаций, перейду к изложению своего видения третьего уровня кодирования в тексте Дж. Кейнса.

Как я уже писал Дж. Кейнс прямо указывал на то, что рикардианская теория использовалась для оправдания имущими классами проявлений социальной несправедливости и очевидной жестокости сложившейся рыночной системы хозяйствования, т.е. социальная парадигма саморегулирующего рынка направлена на апологетику преимущественной реализации вполне конкретных классовых интересов. Он также рассматривал национальную экономику как живой организм. Казалось бы, надо сложить эти два тезисы и получится очевидный вывод, что роль государства в экономике не ограничивается макроэкономическими целями и задачами, но и направлена на реализацию интересов определенных классов и иных социальных групп.

Я не следую слепо за К. Марксом в его трактовке взаимоотношений классов как непрерывной классовой борьбы. История дает нам множество примеров классового сотрудничества и мира. Речь идет о другом. О том, что даже в социальном государстве существует необходимость перераспределения экономических благ от одних групп к другим, но это перераспределение направлено на усиление социальной справедливости и накопления социального капитала на уровне общества в целом и в отдельных локальных сообществах, а значит способствует усилению жизнеспособности общества в целом, а также увеличивает внутренний спрос за счет роста потребления домашних хозяйств.

Но вернусь к Дж. Кейнсу. С прозорливостью гения он подошел к этой проблеме, почти обозначил ее и даже дал часть инструментария для ее решения. Это и есть третий уровень кодирования текстов Дж. Кейнса. Но дальше он пойти не смог, не смог последовательно развить эту свою идею. Помешала та культурная среда, в которой он рос и жил, классовая принадлежность и возможно то, что в тот период на Западе нельзя было писать о классовой дифференциации общества и не быть при этом обвиненным в марксизме. А это обвинение еще длительное время до и после смерти Дж. Кейнса приводило к превращению в изгоя в западной академической и университетской среде.

Так, например, ведущий французский социолог П. Ансар в своей книге «Современная социология», так описывает взаимоотношения западной обществоведческой мысли и марксизма: «В целом с 1945 г. до 70-х г. во Франции, Италии, как и в ФРГ и США, многие исследователи в области общественных наук, не связывая себя догматически с отдельными деталями марксовских положений, извлекли из них самое существенное с намерением преодолеть границы узкого экономизма (Ж.-П. Сартр, 1960) либо в целях подорвать авторитет функционалистских консервативных моделей (Ч. Миллс, 1959; Ю. Хабермас, 1968)» [10]. Далее П. Ансар отмечает, что «1970 - 1980-е гг. отмечены отходом от этой содержательной стороны марксизма в общественных науках, что было связано с различными причинами, в которых исторические события сыграли не последнюю роль» [10].

Я считаю, что сегодня макроэкономика может рассматриваться как одно из теоретических оснований политэкономии.

Политическая экономия – это социальная наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни. Политэкономия исследует законы, управляющие развитием социально-экономических системы, а также рассматривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи, через призму субъектных (межклассовых) отношений. Только на базе современной политической экономии можно преодолеть культивируемый сегодня частью научного сообщества и бизнеса «рыночный империализм». Под последним неоклассическая экономическая концепция подразумевает некую модель «идеального рынка», в которой обмен осуществляется автоматически, а социальные отношения выступают факторами, мешающими этому процессу. Причем правила этой абстрактной, т.е. выдуманной модели, по-прежнему пытаются распространить на все сферы человеческой жизни. В чьих интересах я уже показал выше.

Таков код Кейнса.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Перкинс, Дж. Исповедь экономического убийцы. / Дж. Перкинс. – М.: Претекст, 2007.
2. Солодовников, С. Ю. Экономический романтизм, Или есть ли в Беларуси экономические убийцы// Беларуская думка. – 2012. – №9. – С. 52-63.
3. Эко Умберто. Откровения молодого романиста. – М.: АСТ; CORPUS. – 320 с.
4. Струве, П. Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А. Д. Билимовичу // Экономический Вестник. 1924. Кн. 3(1) – С. 45.
5. Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с.
6. Современные глобальные трансформации и проблема исторического самоопределения восточнославянских народов: моногр. / Ч. С. Кирвель [и др.]; под науч. ред. Ч. С. Кирвеля. – 2-е изд., перераб. и доп. – Гродно: ГрГУ, 2009.
7. Кейнс Джон. Общая теория занятости, процента и денег. Электронный ресурс. Электронный ресурс: premcapital. ru. Режим доступа 23.08.2016.
8. Солодовников, С. Ю. Культ карго, или Новый объект экономической науки// Белорусская думка. – 2016. – № 1. – С. 56 - 62.
9. Борисов, Б. Голодомор по-американски [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oko-planet.su/first/4702-boris-borisov-golodomor-po-amerikanski.html>. – Дата доступа: 14.09.2016.
10. Ансар, П. Современная социология // Социологические исследования. – 1996. – №1. – С. 136.

## REFERENCES

1. Perkins, Dzh. Ispoved ekonomicheskogo ubiytsy. / Dzh. Perkins. – M.: Pre-tekst. 2007.
2. Solodovnikov, S. Yu. Ekonomicheskiy romantizm. Ili est li v Belarusi ekonomicheskiye ubiytsy// Belaruskaya dumka. – 2012. – №9. – S.52-63.
3. Eko Umberto. Otkroveniya molodogo romanista. – M.: AST; CORPUS. – 320 s..
4. Struve, P. B. Pervichnost i svoyeobraziye obmena i problema «ravnovesiya». Otvet A. D. Bilimovichu // Ekonomicheskiy Vestnik. 1924. Kn. 3(1) – S. 45.
5. Bodriyyar, Zh. Prozrachnost zla. – 5-e izd. – M.: «Dobrosvet». «Izdatelstvo ?KDU?»». 2014. – 260 s.
6. Sovremennyye globalnyye transformatsii i problema istoricheskogo samoopredeleniya vostochnoslavvanskikh narodov: monogr. / Ch. S. Kirvel [i dr.]; pod nauch. red. Ch. S. Kirvelya. – 2-e izd.. pererab. i dop. – Grodno: GrGU. 2009.
7. Keynes Dzhon. Obshchaya teoriya zanyatosti. protsenta i deneg. Elektronnyy resurs. Elektronnyy resurs: premcapital. ru. Rezhim dostupa 23.08.2016.
8. Solodovnikov, S.Yu. Kult kargo. ili Novyy obyekт ekonomicheskoy nauki// Belorusskaya dumka. – 2016. – № 1. – S. 56 – 62.
9. Borisov, B. Golodomor po-amerikanski [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupa: <http://oko-planet.su/first/4702-boris-borisov-golodomor-po-amerikanski.html>. – Data dostupa: 14.09.2016.
10. Ansar, P. Sovremennaya sotsiologiya // Sotsiologicheskiye issledovaniya. – 1996. – №1. – S. 136.

*Статья поступила в редакцию 13 октября 2017 года.*

Научное издание

# **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ**

Сборник научных статей

Выпуск 6

Ответственный за выпуск: *Т. В. Сергеевич*  
Компьютерная верстка: *В. С. Сокова*

Подписано в печать 21.12.2017. Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>8</sub>. Бумага офсетная. Ризография.  
Усл. печ. л. 35,34. Уч.-из. л. 13,82. Тираж 100. Заказ 1049.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.  
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя  
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.