

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Монография

Под редакцией докторов экономических наук,
профессоров А.А. Быкова
и М.И. Ноздрина-Плотницкого

Минск
ООО «Мисанта»
2014

УДК 338.1(476)
ББК 65.9(4Беи)
К64

Р е ц е н з е н т ы:

доктор экономических наук, профессор *Е.Б. Дорина*;
доктор экономических наук, профессор *Е.В. Ванкевич*

Утверждено и рекомендовано Советом ВШУБ УВО «Белорусский государственный экономический университет».

К64 Конкурентные преимущества и модернизация экономики: моногр. / А.А.Быков, М.И. Ноздрин-Плотницкий, Т.Г. Сачук [и др.]; под ред. А.А. Быкова и М.И. Ноздрина-Плотницкого – Минск: Мисанта, 2014. – 152 с.

ISBN 978-985-6989-92-9.

В монографии изложены результаты исследования модернизации экономики в Республике Беларусь в контексте оценки эффективности использования конкурентных преимуществ. Раскрываются теоретические и методологические вопросы сущности и отдельных направлений модернизации, конкурентных преимуществ, включая классические и институциональные подходы, оценку преимуществ геополитического положения и социального ориентированной направленности развития, воспроизводства человеческого капитала и использования местных ресурсов.

Представляет интерес для научных работников, преподавателей, аспирантов и докторантов, студентов и магистрантов, соискателей вузов и факультетов экономического профиля.

УДК 338.1(476)
ББК 65.9(4Беи)

ISBN 978-985-6989-92-9

© Коллектив авторов, 2014
© Оформление ООО «Мисанта», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
Раздел I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОСВЯЗИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И МОДЕР- НИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ	7
1.1. Необходимость формирования новой модели иннова- ционного развития экономики Республики Беларусь	7
1.2. Теоретические подходы к модернизации экономики и возможности их применения в Беларуси	19
1.3. Конкурентные преимущества в рыночной экономике ...	39
1.4. Базисные институциональные технологии как фактор конкурентоспособности национальной экономики	46
Раздел II. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ	62
2.1. Формирование стратегических конкурентных преи- муществ в электронной экономике	62
2.2. Конкурентные преимущества акционерной формы хозяйствования	69
2.3. Анализ цепочек создания стоимости как инструмент оценки и планирования конкурентоспособности промышленных предприятий	75
2.4. Финансовая устойчивость как предпосылка реали- зации конкурентных преимуществ предприятий	82

2.5. Основные проблемы развития в сфере ресторанного бизнеса.....	90
2.6. Повышение энергоэффективности региона на основе метода энергетического эквивалента.....	98
2.7. Совершенствование банковского обслуживания безналичных расчетов	107
Раздел III. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И МО- ДЕРНИЗАЦИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ.....	119
3.1. Стохастическое моделирование динамики системы макропоказателей малой открытой экономики.....	119
3.2. Управление результативностью труда персонала как конкурентное преимущество предприятий	133
3.3. Оценка факторов логистической среды	140
3.4. Маркетинговая деятельность в системе управления конкурентоспособностью предприятия	145

ПРЕДИСЛОВИЕ

Радикальная модернизация всех секторов экономики, экономических институтов и системы государственного регулирования предполагает прежде всего создание, усиление и эффективное использованное конкурентных преимуществ Республики Беларусь. Предлагаемая монография посвящена исследованию как теоретических основ взаимосвязи конкурентных преимуществ и модернизации, так и направлениям, инструментам и механизму их применения в деятельности субъектов хозяйствования, отраслей, регионов и национальной экономики в целом.

Монография состоит из трех разделов. В первом обосновывается необходимость формирования новой модели инновационного развития экономики Республики Беларусь, раскрываются теоретические подходы к модернизации экономики, институциональные аспекты конкурентоспособности, определяется место конкурентных преимуществ в модели рыночной экономики. Во втором разделе раскрываются особенности формирования конкурентных преимуществ в отдельных отраслях, на предприятиях и акционерных обществах, регионах, обосновывается применение отдельных инструментов в процессе наращивания и эффективного использования конкурентных преимуществ. В третьем разделе исследуются процессы совершенствования моделирования, управления персоналом, дается оценка факторов логистической среды, роли маркетинга в системе управления.

Авторами монографии являются: § 1.1 – Т.Г. Сачук канд. экон. наук, доцент; § 1.2– А.А. Быков, д-р экон. наук, профессор; § 1.3 – М.И. Ноздрин-Плотницкий, д-р экон. наук, профессор; § 1.4 – В.Э. Ксензова, канд. экон. наук, доцент; С.В. Ксензов, канд.

ист. наук, доцент; § 2.1 – Т.Н. Беляцкая, канд. экон. наук, доцент; § 2.2 – Л.А. Гиткович, ассистент; § 2.3 – О.Д. Колб, ассистент; § 2.4 – М.К. Радько, канд. экон. наук, доцент; § 2.5 – И.И. Гуторова, ассистент; § 2.6 – Н.А. Хаустович, ассистент; § 2.7 – Д.Н. Месник канд. экон. наук, доцент; § 3.1 – Э.М. Аксень, д-р экон. наук, профессор, § 3.2 – С.Н. Лапина, ассистент; § 3.3 – П.А. Лаврентьев, ассистент; § 3.4 – Н.Л. Трушкевич, ассистент.

РАЗДЕЛ I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОСВЯЗИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

1.1. НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

«Дайте мне опору, и я переверну Землю». Это изречение, основанное на глубокой вере в силу знания, приписывают Архимеду. Ноу-хау, с помощью которого Архимед надеялся осуществить столь грандиозный проект, — золотое правило механики: во сколько раз выигрываем в силе, во столько раз проигрываем в расстоянии. Оно справедливо для простых механических приспособлений. Разумеется, проблемы социально-экономического развития страны характеризуются исключительно сложными системными связями, и золотое правило социального благоденствия не может быть столь простым и однозначным. Но вполне по силам, имея комплексный подход к рассмотрению существующих проблем, найти свое «золотое правило», которое позволит сдвинуть систему с мертвой точки и дать новый импульс в инновационном развитии.

В общем и целом инновационную модель экономики страны можно представить следующими этапами.

Вывод на рынок новой революционной технологии (называемой также «общей целевой технологией», «закрывающей технологией» и т.п.), знаменующей собой новый технологический уклад в экономике, инициирует достаточно продолжительный экономический спад. Спад вызывается тем, что каждая новая общая целевая технология требует создания совершенно нового набора промежуточных вспомогательных компонентов и технологий для успешного внедрения в ткань хозяйственного организма, ускорения старения существующего физического и человеческого капитала, возникновения

диспропорций в национальной экономике. Из этого следует, что в качестве базы для развития инноваций необходимы три основных элемента, без которых инновационное развитие в принципе невозможно. Прежде всего, это ЗНАНИЯ, поскольку одной из важнейших особенностей современного этапа научно-технического прогресса является возрастание роли интеллектуальных ресурсов как основных экономических ресурсов и в соответствии с этим превращение науки и образования в движущие силы социально-экономического развития.

Начало XXI в. отмечено серьезным исчерпанием природных ресурсов. В то же время человечество сумело изыскать принципиально новые ресурсы огромного значения и важности – ресурсы человеческие, информационные и коммуникационные. Все они напрямую связаны с развитием науки и производства, распространением и использованием знаний и технологий. Происходит стремительное замещение труда знаниями, и развитие человека становится важнейшим условием любого хозяйственного прогресса. Именно поэтому основной сферой накопления во все большей мере становится интеллектуальный капитал, капитал знаний, ранее недоступных.

Сферу знаний следует рассматривать как сферу науки и технологий, как разновидность рынка с производителями, потребителями, каналами распределения и ценами. Но рынок этот специфический, обладает рядом недостатков, поэтому инвестиции в рынок знаний и технологий оказываются не совсем эффективными. Отметим важнейшие из этих недостатков:

1) рынок знаний непрозрачен, т.е. участники инновационного процесса не имеют полной картины технологических возможностей и всех вероятных последствий нововведений;

2) трудно сохранить монополию на знания, так как утечка происходит по множеству каналов через общение людей;

3) высокая рискованность инвестиций, так как развитие знаний трудно планировать и сложно рассчитать прибыль;

4) исследования требуют внушительной инфраструктуры, весьма обременительной для предприятий;

5) новые знания добываются не одиночками, а исследовательскими группами, т.е. необходима критическая масса.

Их преодоление возможно только на основе построения национальной инновационной системы, соответствующей современным потребностям экономической системы.

Особое значение имеет подготовка высококвалифицированных специалистов для всех областей научно-технической деятельности.

Так, в соответствии с программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2010–2015 гг. и в более долгосрочной перспективе эта задача должна решаться путем усиления связи фундаментальных исследований и высшего образования, проведения целенаправленной работы с аспирантами, расширения участия студентов и аспирантов в выполнении научных исследований и разработок, а также с помощью поддержки молодежи, идущей в науку.

Человечество подошло вплотную к информационному обществу, основой богатства и благополучия которого становится информация. Информационное общество несет в себе огромный потенциал для построения более сбалансированного общества, более эффективного хозяйствования, улучшения жизни людей. Необходимым условием при этом является массовая компьютерная грамотность и формирование новой информационной культуры мышления.

Исходя из изложенных обстоятельств, в качестве одного из основополагающих правил следует принять следующее положение: обладая небольшими природными ресурсами, Республика Беларусь обязана делать ставку на интеллектуальный потенциал, на создание конкурентоспособной, высокоэффективной, ресурсосберегающей экономики инновационного типа на основе преимущественного развития и распространения новых знаний и информационных технологий.

Для этого у нас есть соответствующие предпосылки. По такому показателю, как индекс человеческого развития, Республика Беларусь находится на 53-м месте. Во многом это обусловлено именно высоким образовательным потенциалом нашей страны. Это богатство не следует терять, знания – самые выгодные капиталовложения.

Вторая проблема – финансы. Технологический прогресс, формирование экономики, основанной на знаниях и технологиях, немислимы без инвестиций в исследования и разработки. При этом источники финансирования – одна из наиболее сложных проблем. Этот сектор отличается длительным сроком окупаемости, значительным риском и большими издержками на этапе освоения, поэтому необходима высокая доля бюджетного участия.

Но простое увеличение финансирования не выход, большие расходы на исследования и разработки не всегда означает лучше. Огромное количество исследований и разработок не приводит автоматически к большому числу успешных инноваций. Таким образом, проблема заключается не только (и даже не столько) в отсутствии финансовых средств, но также и в умении заставить эти средства работать.

Нужны механизмы, способные привлечь инвестиции в исследования и разработки и одновременно обеспечить высокую социально-экономическую эффективность этих инвестиций.

Традиционно основным источником инвестиций в Беларуси являются средства предприятий (более 50 % общего объема) и средства населения – 23 %. На другие внебюджетные источники (средства нерезидентов, банков и инвестфондов), играющих немаловажную, а иногда ключевую роль в странах с развитой рыночной экономикой, приходится в сумме не более 15 %. Рассчитывать на резкое увеличение поступлений со стороны двух этих источников капиталовложений в республике не приходится. В промышленности уровень рентабельности предприятий в среднем составляет 8–9 %, доходы населения растут медленно. Ситуация со следующими по значению инвестиционными источниками – иностранными и банковской системой – внушает некоторую долю оптимизма, однако не дает оснований на кардинальные изменения.

Общемировая практика свидетельствует, что собственных средств даже преуспевающих предприятий недостаточно для решения инвестиционных задач, поэтому им приходится привлекать внешние источники инвестирования. В качестве внешних источников по отношению к предприятию – потребителю технологий выступают фондовый рынок, банки и иностранные инвесторы.

Средства коммерческих банков Республики Беларусь в несколько раз ниже инвестиционных запросов белорусской экономики. Нестабильность экономической ситуации, преобладание государственной собственности среди средних и крупных предприятий, приоритетное финансирование жилищного строительства и аграрно-промышленного комплекса вынуждает банки с осторожностью выделять средства на финансирование высокотехнологичных инновационных проектов, которые отличаются длительными сроками реализации, повышенным риском и относительно низкой нормой доходности.

Серьезной проблемой инвестиционного кредитования является отсутствие ликвидного залога у предприятий-заемщиков. В большинстве случаев обеспечением инвестиционных кредитов служат недвижимость и другие основные фонды предприятий, имеющие низкую ликвидность. Поэтому стимулирование развития за счет долговых инструментов должно быть тесно увязано с формированием в республике фондового рынка. Фондовый рынок будет способствовать определению реальной стоимости инструментов финансового инвестирования (акций, облигаций и т.д.), которые могли бы выступить в роли залога.

В ближайшие годы необходимо рассматривать иностранные инвестиции как существенный финансовый источник для технологических преобразований и изменения ситуации в лучшую сторону. Необходимы приватизация и дипломатические меры по улучшению внешнеполитического имиджа страны. Эти меры наряду с неукоснительным соблюдением уже действующих законов, регулирующих деятельность иностранных инвесторов, отмена либо модификация противоречащих этим законам нормативных актов будут иметь больший макроэкономический эффект, нежели принятие новых законодательных актов, расширяющих перечень льгот для прямых иностранных инвесторов и предоставляющих им дополнительные преимущества по сравнению с отечественными производителями.

Иностранные портфельные инвестиции в республике практически отсутствуют. В то время, как показывает мировая практика, указанная форма инвестирования чрезвычайно мобильна, предполагает большой финансовый риск и поэтому более широко, нежели ПИИ, используется для финансирования предприятий и проектов в высокотехнологичных отраслях.

Предложение увеличить вложения в науку и технологический трансферт в 2–3 раза кажутся невыполнимыми на фоне экономических трудностей, переживаемых в настоящее время Беларусью. К счастью, современный опыт научно-технологического развития большинства промышленно развитых стран и национальных инновационных систем говорит о том, что вложения в разработку и внедрение изобретений вовсе не являются неременной обязанностью государства. Феноменом современного этапа НТР является факт активного присутствия частного капитала в инновационном процессе. В настоящее время в странах «семерки» до 70 % научных затрат определяется не бюджетом, а частным сектором. Причем на стадии внедрения научных разработок частный бизнес покрывает 100 % расходов, а государственная поддержка все больше ограничивается системой высшего образования и фундаментальными научными исследованиями.

Притоку частного капитала в инновационную сферу способствуют и особенности современного этапа НТР, выражающиеся, в частности, в снижении объема начального капитала для работы с высокими технологиями. В начале 80-х гг. XX ст. для «запуска» небольшого высокотехнологического предприятия в развитых странах требовался капитал не менее 2–3 млн долларов США. В настоящее время эти цифры уменьшились на 30–40 % (что особенно характерно для интернет-проектов). Эти изменения сделали доступным вы-

ход на мировой рынок высоких технологий (или в международное виртуальное пространство, которое в настоящее время является неотъемлемой частью указанного рынка) большому числу средних и малых высокотехнологических компаний, в том числе из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Необходимо снять все барьеры, стоящие на пути инвестиций в нашу республику. Нужно убедить деловое сообщество в необходимости честного компетентного партнерства. Для этого необходимо учиться говорить на понятном и привычном во всем мире языке, знать и соблюдать законы деловой этики, создавать и демонстрировать привычные всем элементы рыночной инфраструктуры: ценные бумаги, венчурный капитал, государственные гарантии, телекоммуникации, информационные технологии, бизнес-планирование и экономическое прогнозирование.

В период модернизации экономики и перехода ее на следующий технологический уклад, что составляет базу для экономического развития, следует дифференцированно подходить к финансированию производств различных укладов. Здесь может быть два варианта действий.

Сдерживающая политика, преследующая цель стабилизации финансов, будет иметь положительный эффект только в кратковременном периоде, и этот положительный эффект будет относиться только к низшему технологическому укладу (который приносит наибольший вклад в составляющую инфляции издержек). Но одновременно с этим сдерживающая политика окажет угнетающее воздействие на развитие высшего технологического уклада. Тем самым затормозится экономический рост и экономика в конце концов рискует провалиться в еще более глубокий экономический кризис.

С другой стороны, стимулирующая политика, преследующая цель разогрева экономики и ее роста, также будет иметь положительный эффект только в краткосрочном периоде, и этот положительный эффект будет относиться только к высшему технологическому укладу. Но одновременно с этим стимулирующая политика поддержит и низший технологический уклад, нерентабельные производства, что увеличит потребление ресурсов без соответствующей отдачи.

Учитывая агрессивный характер инноваций на начальных этапах их развития по отношению к низшему технологическому укладу, надо разработать и утвердить перечень отраслей, вплоть до конкретных предприятий, в отношении которых должна осуществляться государственная поддержка на период реализации потенциала «точек» роста. В этот перечень в обязательном порядке должны войти электроника, железнодорожный и коммунальный транспорт. Поддержж-

ка должна касаться только ремонтных и восстановительных работ. Учитывая свойство указанных производств увеличивать совокупные общественные издержки, необходимо воздержаться от повышения тарифов на электроэнергию и транспорт, так как они угнетающе действуют на инвестиционный климат.

Соответственно необходимо целенаправленно формировать инвестиционную привлекательность республики, преодолеть действующий затратный механизм и заставить работать эффективно имеющиеся финансовые средства, одновременно стимулируя дифференцированный поворот инвестиций к инновациям таким образом, чтобы оказать первоочередную поддержку перспективным, наукоемким производствам.

Следующее слагаемое инновационной системы – инновационный менеджмент. Хорошие, многообещающие идеи могут остаться просто идеями даже при наличии финансовых ресурсов и совершенных механизмов инвестирования. Для быстрого превращения знаний в высококачественные, недорогие товары нужна энергия менеджмента, которая направляет мысли и ресурсы туда и таким образом, где они дают наилучший результат. Менеджмент нужен везде, объектом управления может быть любая организационная система: и частное предприятие, и государственное учреждение, и хозяйственный комплекс.

Суть новой управленческой философии заключается в том, что главные предпосылки успеха находятся не внутри системы, а вне ее, в ее способности приспосабливаться к изменениям внешнего окружения, в умении вовремя распознать угрозы для своего существования, не упустить предпринимательские возможности, возникшие в среде. Тем самым изменения и обновление будут встроены в менеджмент, однако нет установленных способов действий, пригодных на все случаи жизни. Если меняются внешние условия, то меняются и конкретные методы управления. Именно поэтому наиболее совершенные системы управления характеризуются такими признаками, как простота, гибкость, адаптивность, ориентация на потребителя, высококвалифицированный персонал. Но главное положение – способность конкурировать на рынках и в первую очередь внешних, высокоприбыльных. Конкурентоспособность же в современной рыночной экономике обеспечивается инновационным предпринимательством. Таким образом, правило гласит: управление сферой знаний и технологий должно быть организовано так, чтобы оно порождало как можно больше возможностей для успешных инноваций, и на этой основе возвращать и стимулировать инновационное предпринимательство – локомотив современной экономики.

Вывод на рынок новой революционной технологии знаменует собой новый технологический уклад в экономике, инициирует достаточно продолжительный экономический спад. Спад вызывается тем, что каждая новая общая целевая технология требует создания совершенно нового набора промежуточных вспомогательных компонентов и технологий для успешного внедрения в ткань хозяйственного организма, ускорения старения существующего физического и человеческого капитала, возникновения диспропорций в национальной экономике.

Окончание адаптации новой целевой технологии обычно совпадает с моментом перехода от депрессии к оживлению на рынке. На данном этапе появляется большое число разнообразных нововведений: товаров, услуг, технологий, ресурсов, иных рынков сбыта. Их появление можно объяснить, по крайней мере, двумя причинами:

- первая – предпринимательская активность направлена на поиск новых ориентиров развития, так как прежние цели уже достигнуты;
- вторая – старые производства, ранее подавлявшие конкурентов, не могут этого делать, так как сами находятся в тяжелом положении.

Возможна и третья причина – она состоит в низком по отношению к общей прибыльности производства в период депрессии риске нововведений. Та часть инноваций, которая усваивается успешно, становится рыночным ориентиром для массы предпринимателей и вызывает настоящую волну подъема – сначала в отраслях, сопряженных с инновационными, а затем и во всей экономике. Кроме прямого влияния на сопряженные отрасли со стороны спроса на производственные ресурсы инновации способствуют подъему благодаря проникновению новых технических решений в эти отрасли. Таким образом, инновации, определяя направление развития, увеличивают емкость рынка сначала для факторов производства (инвестиционных товаров, труда и капитала), а затем и для всего выпуска.

Современная экономическая наука уделяет большое внимание рассмотрению вопросов научно-технологического развития и соответственно разработке методологических подходов к формированию системной модели инновационного развития экономики.

Однако если положительный факт влияния инноваций на темпы экономического роста в настоящее время подтвержден многочисленными исследованиями и не вызывает сомнений, то в отношении методологических подходов к формированию системной модели инновационного развития экономики наблюдаются самые противоречивые мнения. Прежде всего, следует отметить, что в современной экономической науке практически полностью игнорируется чрезвы-

чайно важная, на наш взгляд, проблема выделения из национальной экономики экономического сегмента, генерирующего инновации. В научных работах подчеркивается, что инновации появляются буквально во всех сегментах экономического организма. Отсутствуют попытки осмысления того факта, что те фрагменты экономической системы государства, которые порождают инновации, могут обладать сходными особенностями в аспектах организации производства, сбыта, финансирования. При этом социально-экономический эффект функционирования высокотехнологического сектора явно выражается в кардинальных изменениях во всех элементах производительных сил – в средствах и предметах труда, в рабочей силе, ведет к серьезным сдвигам в их качестве, степени совершенства, эффективности.

Решение данной проблемы приобретает в условиях Республики Беларусь особую остроту, поскольку на этапе перестройки всей общественной системы чрезвычайно остро стоит вопрос нахождения и выделения так называемых точек роста. Предприятия высокотехнологического сектора как раз и напрашиваются на роль точек роста, имеющих важнейшее значение для усиления конкурентных преимуществ страны на мировом рынке.

Поэтому предлагается определить высокотехнологичный сектор экономики страны как комплекс отраслей и их сегментов, выпускающих качественно новые средства производства, предметы потребления и интеллектуальные продукты, пользующиеся на мировом рынке постоянным высоким спросом, повышающие производительность труда и снижающие издержки в других секторах национальной экономики, улучшающие условия жизни населения.

Данное определение дает возможность рассматривать высокотехнологичный сектор в аспекте международных экономических отношений государства как комплекс отраслей и их сегментов, усиливающих конкурентные позиции страны на мировом рынке. Кроме того, предлагаемое определение позволяет отойти от общепринятого понимания высокотехнологического сектора как набора передовых отраслей, учитывая современный феномен, выражающийся в том, что высокотехнологичные сегменты находятся в составе не только наукоемких, но и традиционных отраслей (например, сегмент биотехнологий и геномной инженерии в составе сельскохозяйственной отрасли). Применение нового подхода, выделяющего интегрирующую роль указанного сектора, упрощает процесс формирования методологических подходов к формированию системной модели инновационного развития экономики, разработки механизмов государственного управления и финансирования данного экономического сегмента.

Помимо предложенной формулировки, на основе обобщения опыта промышленно развитых стран, новых индустриальных стран и стран с переходной экономикой по развитию высокотехнологичного сектора в условиях глобальной экономики, дополнительными методологическими положениями могут быть:

- высокотехнологичный сектор, который является промежуточным звеном между прикладной наукой и отраслями массового материального производства, обеспечивая внедрение результатов НИОКР, производство и коммерческую апробацию высокотехнологичной продукции и интеллектуального продукта;

- продукция высокотехнологичного сектора, которая является главным носителем современного научно-технологического знания и отличается высокой способностью к распространению во все сферы национального хозяйства инноваций, разрушающая традиционные представления о границах отраслевого деления экономики, традиционно определяемых по продуктовому или технологическому признаку;

- сегменты и отрасли, которые входят в высокотехнологичный сектор и отличаются высокой взаимозависимостью и взаимодополняемостью, обусловленной особенностью современного этапа научно-технологического развития, предопределяющие невозможность развития одного из технологических направлений без прогресса в другом;

- предметом производства высокотехнологичного сектора, по сути, является наиболее подвижный фактор производства – новые знания о способах производства, эта особенность диктует специфические формы концентрации и специализации производственных процессов, обуславливает необходимость применения специфических форм финансирования и методов управления этим сектором;

- динамика мирового научно-технологического развития закономерно предопределяет глобальный характер функционирования национальных высокотехнологичных секторов, рентабельное производство товаров и услуг на основе новейших достижений науки и техники в настоящее время становится возможным только при принятии странами единых норм и стандартов, обеспечении для готовой продукции определенной доли мирового рынка (до 10 %), что обычно превышает национальные, а часто и региональные возможности;

- глобализация производственных процессов в национальных высокотехнологичных секторах закономерно влечет за собой (поскольку нововведения в сфере ключевых технологий обычно связаны с высоким коммерческим риском) интернационализацию финансовых отношений;

- высокотехнологичные транснациональные компании образуют кластеры «новых экономик», развивающиеся более интенсивно, чем «старые», при этом технологический и организационный разрыв между ними становится все ошутимее;

- современные тенденции развития высокотехнологичных секторов связаны, прежде всего, с новыми информационными технологиями, благодаря которым стало возможным организация «горизонтальных» ТНК и возникновение разнообразных сетевых структур управления.

Сформулированные выше положения предлагаются в качестве основополагающих принципов государственной научно-технической политики, на основе которых должна быть разработана обновленная комплексная программа научно-технологического развития Республики Беларусь, построенная в тесной связи с принятой стратегией экономического развития.

Указанные преобразования требуют значительных финансовых ресурсов. Общие принципы политики, ориентированной на обеспечение декларируемых целей экономического роста, требуют ежегодных инвестиций в объеме, превышающем 30 % ВВП (стандарт для стран с так называемой моделью догоняющего развития). По результатам первого полугодия 2013 г. объем инвестиций в основной капитал составил 75,6 трлн руб. и увеличился на 12,5 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Таким образом, стоит задача увеличения объемов инвестиций примерно на 1/3, или на 2,4 млн дол. в год (что приблизительно соответствует инвестиционным потребностям экономики Беларуси).

На основании полученных результатов предлагается разработать, либо дополнить имеющуюся, программу научно-технологического развития экономики Республики Беларусь следующими рекомендациями:

- 1) целевые установки (следует количественно и качественно описать тот результат, на достижение которого нацелена разработанная программа на государственном или на региональном уровнях);

- 2) наличие нестандартных (инновационных) подходов и источников, используемых средств для их достижения.

Естественно, оба признака должны присутствовать одновременно. Поэтому представляется весьма актуальным введение ясно выраженных критериев и признаков инновационности программ-проектов и предприятий-фирм, их реализующих. В противном случае приоритетность инновационных механизмов и средств решения социально-экономических задач останется ни на что не опирающейся декларацией.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балдин, К.В. Инвестиции в инновации: учеб. пособие / К.В. Балдин – М.: Дашков и К, 2008.
2. Гришин, В.В. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации национальной экономики: учеб. пособие / В.В. Гришин. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2013.
3. Деминг, Э.У. Новая экономика: простые механизмы, которые приведут вас к росту, инновациям и сильному положению на рынке / Э.У. Деминг; пер. с англ. и ред. Т. Гурет. – М.: Эксмо, 2008.
4. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации. – М., 2009.
5. Инновационный бизнес. Формирование моделей коммерциализации перспективных разработок / под ред. К.А. Хомкина. – М.: Дело, 2009.
6. Инновационная экономика: моногр. / Д.И. Кокурин [и др.]. – М.: Экономика, 2011.
7. Конкина, Н.Ю. Конкурентоспособность фирмы в глобальном мире / Н.Ю. Конкина. – М.: Проспект, 2012.
8. Как делать инновации / пер. с англ. Д.Ю. Хомутского. – М.: Солон-Пресс, 2012.
9. Крылов, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учеб. пособие / Э.И. Крылов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., .
10. Медведев, В.П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации / В.П. Медведев. – М.: ИНФРА-М, 2011.
11. Мясникович, М.В. Структурная политика и модернизация экономики Республики Беларусь: сб. науч. тр. НАН Беларуси / М.В. Мясникович. – Минск: Беларус. наука, 2011.
12. Основы коммерциализации результатов НИОКР и технологий / общ. ред. и сост. Н.М. Фонштейн; науч. ред. В.А. Воронцов. – Место и год.
13. Сухарев, О.С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста / О.С. Сухарев. – М.: Финансы и статистика, 2012.
14. Такер, Р.Б. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний / Р.Б. Такер. – М.: Олимп-Бизнес, 2006.
15. Трифилова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова. – М.: 2011.
16. Управление инновационной деятельностью в условиях модернизации экономики: учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2010.

17. Управление инновационными процессами в региональных системах / под науч. ред. В.А. Голуб. – Минск: Право и экономика, 2008.

18. Хомутский, Д.Ю. Управление инновациями в компании / Д.Ю. Хомутский. – М.: СОЛОН-ПРЕСС, 2008.

19. Экономика инновационного развития: моногр. / под ред. М.В. Кудиной и М.А. Сажинной. – М.: ИНФРА-М, 2013.

1.2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В БЕЛАРУСИ

Национальная экономика Беларуси вступила в период масштабной модернизации технологической базы хозяйствующих субъектов и экономических отношений, призванной обеспечить конкурентоспособность страны на основе инновационного развития. В общих чертах стратегия развития экономики определена решениями четвертого Всебелорусского народного собрания и акцентирована на радикальное обновление всех сфер экономики и выход на качественно новый уровень развития, что фактически означает переход от догоняющего развития к органичной модернизации экономики [1, с. 4].

Необходимость данного процесса назрела давно и приобрела особую актуальность еще до наступления мирового финансово-экономического кризиса, когда серьезное отставание научно-технической составляющей производства национальной экономики от экономик передовых стран проявилось в динамике макроэкономических показателей. Тогда стало очевидным, что нельзя тотально поддерживать и далее развивать высокими темпами всю сложившуюся материало- и энергоемкую структуру экономики, что чревато рецессией, а в последующем и новым экономическим кризисом [2, с. 7].

К настоящему времени белорусская экономика уже перенесла несколько кризисов – мировой 2008–2009 гг., валютный кризис 2011 г., выйдя при этом на положительную динамику ряда макроэкономических показателей. Так, в 2012 г., впервые с 2005 г., наблюдается положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами. Прирост ВВП, замедлившийся в 2012 г. до 1,7 %, составил за 2013 г. 0,9 %, при этом возобновился рост реальных денежных доходов населения, и средняя зарплата по стране перешагнула намеченный рубеж в 500 дол.

Несмотря на определенные успехи проводимой модернизации, в белорусской экономике присутствуют также негативные тенден-

ции. В Послании белорусскому народу и Национальному собранию 22 апреля 2014 г., Президент Беларуси А.Г. Лукашенко отметил, что затраченные на модернизацию ресурсы составили около 20 млрд дол. за последние пять лет, при этом остается высоким уровень запасов готовой продукции на складах промышленных предприятий, наблюдается снижение производительности труда и объемов экспорта, растет энергоёмкость ВВП¹. Присутствуют и другие факторы риска, которые следует рассмотреть подробнее. По большому счету именно модернизация призвана ограничить влияние рискообразующих факторов, стабилизировать социально-экономическое развитие республики.

Основной идеей проводимой модернизации хозяйственного комплекса и институтов является построение модели инновационной экономики, восприимчивой к нововведениям и способной к саморазвитию на основе перехода к передовым технологиям нового технологического уклада.

Как отмечают В.Н. Шимов и Л.М. Крюков, «если не удастся ... повысить восприимчивость экономики к нововведениям, создать эффективную национальную инновационную систему, то вместо инновационной мы получим имитационную экономику. Ее основные черты: упрощенное понимание роли государства, формальное использование передовой практики, искусственный перенос зарубежных институтов без учета собственного опыта и традиций, отсутствие конструктивного взаимодействия с наукой и т. п.

Но главное – имитационная экономика не создаст предпосылок и условий для перехода к опережающей модернизации, нацеленной на решение стратегических проблем инновационного развития на основе развернутой разработки и внедрения новейших высоких технологий во всех сферах экономики, неуклонного роста производительности общественного труда, коренного изменения отраслевой структуры народного хозяйства и перехода к VI технологическому укладу с окончательным преодолением зависимости от традиционных производств и систем управления» [3, с. 39].

Таким образом, теоретические подходы к проводимой модернизации необходимо рассматривать в контексте инновационного развития национальной хозяйственной системы.

¹ Сильная экономика и честная власть – фундамент независимости страны и процветания нации // Послание Президента белорусскому народу и Национальному собранию 22 апреля 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/aleksandr-lukashenko-obraschaetsja-s-ezhegodnym-poslaniem-k-belorusskomu-narodu-i-natsionalnomu-sobraniju-8549/

Стратегии обеспечения инновационного развития экономики. История исследований связей между наукой, технологиями и экономическим ростом насчитывает более 70 лет [4, с. 843]. Наибольшее распространение в контексте данной научной проблемы получили теории эндогенного роста, позволившие доказать, что в последние 50 лет человеческий капитал, знания, создание и трансферт технологий внесли большой вклад в экономический рост, нежели остальные «осязаемые» факторы производства [4, с. 846]. Также доказано, что наука, технологии и человеческий капитал стремятся переместиться из мест, где они дефицитны, в регионы, где они избыточны. В результате в технологически развитых регионах мира формируются «полуса роста», в которых сосредоточены наиболее передовые технологии, при этом шансы на технологический прорыв у периферийных регионов существенно снижаются [4, с. 848].

Современные исследования показали, что процессы взаимодействия науки, технологий, рынков, социальной сферы очень сложны и характеризуются множеством обратных связей, что указывает на нелинейную зависимость экономического роста от перечисленных факторов и синергетический характер взаимосвязей обозначенных сфер. Подтверждением тому служит множество примеров [4, с. 841, 851]: среди развитых стран выделены экономики с относительно слабой наукой, но конкурентоспособные за счет успешного внедрения технологий и наоборот – с сильной наукой и слабыми технологиями. Важную роль в научно-техническом развитии имеют традиции, и не всегда чужой опыт организации инновационной деятельности может быть успешно заимствован.

Основная часть современных публикаций в области инноватики рассматривает рыночные механизмы координации и стимулирования научной и инновационной деятельности, увеличения ее результативности. В истории, однако, чаще всего инструментом преобразования научных открытий в новейшие технологии и затем в экономический рост служили военные цели [4, с. 845]. Справедливости ради нужно отметить, что и сейчас (в 2010 г.) затраты на военные НИОКР в США составляют свыше 50 % общих затрат на НИОКР, финансируемых федеральным бюджетом [5, с. 115].

В русскоязычной литературе тема инноваций наверно уже несколько лет держит пальму первенства по популярности. К настоящему времени практически все ведущие российские экономисты высказались относительно своего видения инновационного развития экономики страны в контексте ее модернизации. Надо отметить, что согласия в их мнениях нет, как нет и единого вектора стратегии модернизации на постсоветском пространстве.

Прежде чем обозначить их научные позиции, примем за определение понятия «модернизация экономики» короткую формулировку [6, с. 101]: «модернизация – это двуединый процесс, составными взаимосвязанными частями которого являются формирование институтов взаимоотношений государства и бизнеса, ... то есть «правил игры» на рыночном поле, а также техническое перевооружение отраслей экономики».

Рассматривая стратегии модернизации, следует разграничить, по крайней мере, ее технологический и институциональный аспекты, по каждому из которых у специалистов существуют особые, часто противоречивые мнения. В части выбора направлений технологического развития можно выделить сторонников постепенного перехода на новые технологии, что соответствует понятию «догоняющее развитие», а также сторонников радикальных инноваций, перехода к новым отраслям VI технологического уклада и экономике знаний – стратегии «опережающего развития». В части институциональных подходов к модернизации можно выделить «рыночников», призывающих к либерализации экономики, и «государственников», доказывающих невозможность реформирования без государственной поддержки и планирования. Такие задачи, как определение приоритетных отраслей для будущего развития, научных направлений, их финансирования, координации развития, «государственники» вменяют в исключительные обязанности правительства. По мнению «рыночников», задача государства состоит в создании условий для производственной, финансовой и научной деятельности предпринимателей, которые сами определяют приоритетные для развития отрасли, а будущая структура экономики сформируется под воздействием конкуренции.

В частности, С. Глазьев отмечает, что установка на догоняющее развитие загоняет экономику в тупик устаревших экономических траекторий, что обрекает Россию на неэффективный внешнеэкономический обмен. Надо «оседлать» новую волну экономического роста, в основе которой лежат био-, нано- и информационные технологии. Также С. Глазьев считает, что роль государства в стимулировании инновационной и инвестиционной активности недооценивается. Сейчас делается упор на развитие бизнеса, но нынешний бизнес в России ориентирован на краткосрочные результаты [7]. Он утверждает, что основополагающими для теории экономического развития, раскрывающими характерные для него свойства неравновесности, неравномерности и цикличности, являются научные школы, использующие эволюционный подход, а также опирающиеся на понимание закономерностей научно-технического развития, ... а не

на утопические представления о механизмах рыночной самоорганизации [8, с. 66, 68].

Схожих позиций по поводу участия государства в модернизации придерживался Н. Шмелев: «В современной экономике невозможно оторвать стратегическую и цементирующую роль государственного дирижизма от свободного частного предпринимательства как основы экономической жизни любого здорового общества. Но и без элементов планирования (прямого или косвенного) сегодня не живет ни одна успешная рыночная экономика, хотя идеологи либерализма все еще нередко нарочито продолжают закрывать на это глаза» [9, с. 15]. При этом перспективными для будущего роста автор считал не только новейшие, но и традиционные технологии – электронику, информационные системы, машино-, станко-, авиа-, судо-, приборостроение, атомную энергетику, биотехнологии, фармацевтику, оборонную промышленность [9, с. 18].

У данного мнения есть сторонники, предлагающие в рамках модернизации экономики ... «принять комплекс мер по возрождению отечественного машиностроения, на состояние которого крайне негативно повлияли рыночные реформы» [10, с. 125]. Ядром отрасли они считают станкостроение, которое в промышленно развитых странах вместо специализированных станков переходит к созданию гибких, программно-управляемых обрабатывающих центров.

Противоположной точки зрения придерживается Е. Ясин, выделив варианты модернизация «сверху» и «снизу». В первом случае делается ставка на государство и контроль власти над экономикой и обществом. Во втором – ставка на частную инициативу и контроль общества над властью. По мнению автора, более предпочтителен проект модернизации «снизу» [11, с. 26, 30]. Е. Ясин связывает процесс перехода к экономике знаний с дерегулированием: «...когда азиатские страны приблизились к уровню развитых стран, то модели догоняющего развития оказались исчерпанными, перед ними встали такие же проблемы адаптации к требованиям постиндустриального общества. ... Либеральный поворот в политике – не случайная флуктуация, а устойчивая тенденция, связанная с переходом от индустриального к постиндустриальному обществу сначала в странах-лидерах, а затем во всех остальных» [11, с. 10, 11]. Снижение конкурентоспособности ряда развитых стран автор связал с ростом доли государственных расходов в ВВП. Среднегодовые величины данного показателя в странах ОЭСР изменялись с 10,8 % на конец XIX в. к 28 % в 1960 г. и до 45 % в 1996 г., причем в ряде европейских стран с середины 1990-х гг. доля госрасходов превышает 50 %

ВВП [11, с. 6, 7]. Следует отметить, что выводы автора были сделаны задолго до начала долговых кризисов в Евросоюзе, связанных в том числе с высокими расходами государства.

М. Полтерович выдвинул концепцию «интерактивной модернизации», основанную на стратегии догоняющего развития с широкомасштабным заимствованием передовых технологий. Чтобы эффективно реализовать стратегию модернизации экономики России, М. Полтерович считает необходимым создать институциональную систему интерактивного управления ростом [12, с. 103, 104]. Вывод ученого основан на достаточно новом и оригинальном теоретическом обосновании, которое рассмотрим ниже.

Аналогичный разброс мнений относительно целей, стратегий и средств модернизации наблюдается сейчас и в белорусской экономической науке. Рассмотрев две стратегии – модернизация на основе заимствования современных технологий и инновационная стратегия как внедрение собственных научных разработок, автор делает вывод о приоритете модернизации по отношению к инновационному развитию для Беларуси как для страны со сравнительно низкой производительностью [13, с. 87]. И наоборот, Д. Крупский видит для Беларуси приоритет в развитии постиндустриальной экономики перед воспроизводством индустриальной [14, с. 8].

Среди популярных сейчас теоретических подходов значительный резонанс получила методология стадийного анализа модернизации, разработанная Центром исследования модернизации Китайской академии наук [15, с. 53]. Выделяют две фазы модернизации: первичная включает в себя индустриализацию, урбанизацию, демократизацию и рациональный подход; вторичная – это уже «неомодернизация», для которой обретают смысл научные знания, информация, глобализация и защита окружающей среды [16, с. 19]. К осуществлению вторичной модернизации приступили 24 страны, в том числе 12 уже вышли из начального этапа и находились на этапе «развития». Лидерами здесь оказались США, Финляндия, Швеция, Норвегия, Дания, Швейцария, Австралия, Япония, Германия и Голландия [17, с. 76].

Ученые Китайской академии наук выделяют еще один тип – интегрированную модернизацию как исторически новый способ осуществления двух ее стадий: в отличие от классического следования вторичной модернизации после первичной предлагается одновременное, координированное взаимодействие процессов первичной и вторичной модернизации [15, с. 61]. До недавнего времени факторами роста китайской экономики наряду с прямыми иностранными инвестициями были высокие накопления – свыше 40 % ВВП [17, с. 74]

и избыток трудовых ресурсов: «...экономический рост в Китае вовлекает в свою орбиту огромные массы молодых людей, готовых работать по 13–14 часов в сутки для улучшения своего социального положения» [17, с. 69].

Данное новшество наводит на мысль о возможности взаимосвязи концепций модернизации, предложенных российскими учеными, при их рассмотрении не в качестве конкурирующих, а как взаимодополняющих, в условиях эволюционного развития экономики. Не доказанный, но возможный вариант взаимосвязи концепций модернизации показан на рис. 1.1.

		Направления технологического развития	
		Новейшие технологии, экономика знаний	Развитие действующих отраслей и/или заимствование технологий
Доминирующий способ организации	Развитие рыночных институтов	Ясин	Полтерович
	Целевое программирование	Глазьев	Шмелев

Рис. 1.1. Классификация и взаимосвязь стратегий модернизации экономики

Стрелками и точками 1–4 показано направление эволюции стратегий модернизации по мере развития экономики, причем точки 1 и 2 соответствуют «первой волне» модернизации, 3 и 4 – второй. Первая стратегия реализуется технологически слабыми странами за счет привлечения ПИИ, требующего прежде всего институциональных реформ. Когда новые отрасли уже созданы, возрастает роль государства, осущестляющего сбалансированную промышленную политику, планирование экономики. Государственные целевые программы в конечном счете направлены на зарождение новых технологических укладов – так было с информационными технологиями 3. Переход к постиндустриальному обществу и экономике знаний, вероятно, должен быть обеспечен функционированием новых институтов в децентрализованной экономике. Принимая во внимание фактор стра-

новой специфики, вряд ли можно ожидать совпадения траекторий развития всех стран – оригинальных стратегий должно быть много.

Гипотеза об инновационной паузе и ее следствия для выбора стратегии модернизации. Предложенная схема опирается на предположение о непрерывно-волновом характере научно-технического прогресса, когда в недрах существующего технологического уклада постепенно зарождается новый, отсрочка в распространение которого может быть обусловлена только интересами экономических субъектов и объяснена явлением «отложенных технологий». Правомерно в этом случае поставить вопрос: а что если характер развития науки и технологий дискретен и появление принципиально новых изобретений случайно и не поддается предвидению?

По мнению В. Полтеровича, «...кризис 2008 г., как и кризис 1929 г., вызван временным исчерпанием вторичных инноваций в рамках доминирующей технологии широкого применения» [18]. Следуя логике ученого, стимулом экономического роста должен стать не новый технологический уклад, а новые технологии широкого применения, создающие основу для роста традиционных отраслей. Эти технологии нельзя в полной мере назвать постиндустриальными, скорее их распространение объясняется терминами новой индустриализации и промышленного ренессанса: «...реализация идеи новой индустриализации в развитых странах ... означает окончательный уход в прошлое разделения отраслей на прогрессивные и отсталые. В современном мире любая отрасль может быть как высокотехнологичной, так и старомодной» [19, с. 6]. Новыми технологиями широкого применения, приходящими на замену автомобильному транспорту и информационным технологиям, могут стать новые энергетические и экологические технологии, но это всего лишь предположение.

Косвенные признаки инновационной паузы отмечаются в разных сферах и обретают формы ускоренной коммерциализации инноваций или, например, обратных инноваций. Стремление быстро «упаковывать» в проекты результаты научных исследований привело к тому, что упаковывать уже практически нечего. Значительная часть инновационных проектов, представленных сегодня как последние научные достижения, защищена патентами и авторскими свидетельствами на изобретения двадцатилетней давности [20, с. 52].

Интенсификация усилий западных корпораций по созданию продуктов, предназначенных для рынков развивающихся стран, вызывает в настоящее время повышенный интерес у исследователей в связи с появлением так называемых обратных инноваций (*reverse innovation*). Данное понятие в широком смысле означает процесс, в ходе которого определенные, как правило недорогие товары и техно-

логии изначально разрабатываются для удовлетворения потребностей развивающихся стран, однако в дальнейшем начинают продаваться на западных рынках в качестве дешевых инновационных продуктов. Тем самым происходит реимпорт инноваций из развивающихся в развитые страны, образно охарактеризованный как «инновационный бумеранг». В настоящее время примеры обратных инноваций встречаются в различных отраслях: производстве медицинского оборудования, телекоммуникациях, фармацевтике, производстве программного обеспечения, пищевой промышленности и т.д. В перспективе обратные инновации могут получить распространение в автомобильной промышленности. По мнению авторов, в скором будущем они станут одним из важнейших драйверов инновационного развития транснациональных корпораций [21, с. 11].

Примером новой индустриализации и индустриального ренессанса является добыча сланцевого газа в США. По данным [22, с. 56], сегодня США находятся на пороге энергетической и экономической революции, которая обеспечит конкурентные преимущества в энергетике, химической и обрабатывающей промышленности. Технологии добычи сланцевого газа и сланцевой нефти позволят США снизить импорт нефти и в ближайшее время стать крупнейшим в мире ее производителем. Этими ресурсами США обеспечены, по оценкам Управления энергетической информации США (EIA) на ближайшие 150 лет. Новые технологии позволят производить сжиженный природный газ, увеличить производство электроэнергии, использовать сжиженный газ в качестве автомобильного топлива, возродить обрабатывающую промышленность.

С 1970 по 2010 г. число рабочих мест в обрабатывающей промышленности США снизилось примерно с 18 до 12 млн чел. Сланцевый газ и нефть дают возможность изменить этот тренд: предполагается, что к 2015 г. в США появится 256 тыс. новых рабочих мест, прирост ВВП составит 118 млрд дол. [22, с. 62].

Но и в прогнозах добычи сланцевого газа нет единого мнения среди специалистов. Рэй [23, с.2] утверждает, что долгосрочные прогнозы о развитии рынков энергоресурсов, как правило, не сбываются. По прогнозам EIA, запасов сланцевого газа хватит более чем на 100 лет, поэтому газ в скором будущем станет дешевым и доступным топливом. По мнению ряда американских и канадских специалистов в области геологии, скважины со сланцевым газом быстро истощаются, поэтому прогнозы EIA по его запасам и стоимости сильно преувеличены, и уже в кратко- среднесрочном периоде ожидается рост его себестоимости.

Надо понимать, что будущее не предопределено и точно предсказать его невозможно. В конечном счете, полагаясь на новую волну инновационного роста, нельзя исключать более мрачных и менее желаемых прогнозов в развитии мира. Отвечая на вопросы журналиста, авторитетный эксперт в области маркетинга и управления И. Адизес отметил: «...сейчас приходится создавать искусственный спрос на совершенно ненужные вещи, а ведь на них уходит огромное количество зачастую невозполняемых ресурсов. ... Мир стоит на пороге глобальных изменений, нынешняя экономическая доктрина полностью себя изжила. Кризисы регионального и мирового масштаба будут происходить последовательно, так что в какой-то момент нам, наверное, сложно будет понять, когда заканчивается один и начинается другой. ... В конце концов, довести жизненные стандарты людей из развивающихся стран до стандарта стран развитых невозможно. На планете нет столько ресурсов. Значит, ... нужно менять экономическую доктрину» [24, с. 22].

В условиях неопределенности научно-технического развития вполне обоснованной выглядит концепция «новой структурной экономики», сформулированная американским экономистом Дж.И. Линем. Суть ее в том, что для устойчивого экономического роста страны необходимы не только инновации, но и достаточный запас факторов производства, к которым также относятся сырьевые и энергетические ресурсы [25, с. 151].

Прикладные проблемы модернизации белорусской экономики. Известные подходы к модернизации хозяйственной системы, чтобы быть продуктивным, должно базироваться на фактических особенностях развития белорусской экономики на современном этапе, в том числе учитывать изменения ее отраслевой структуры. К числу позитивных тенденций в структурных сдвигах следует отнести абсолютный и относительный прирост производства и экспорта услуг; к числу негативных – снижение конкурентоспособности обрабатывающей промышленности, в особенности ее технологически сложных отраслей.

По мнению М.В. Мясниковича, Минпром стремительно теряет позиции: его доля в общем объеме промышленного производства снижается. За три пятилетки она сократилась с 20,3 до 14,8 %, за четыре месяца 2014 г. упала до 12,8 %². Данная проблема представляет собой серьезное препятствие на пути инновационного разви-

² Традиционная модель развития промышленности себя исчерпала, считает премьер-министр Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.open.by/economics/124419>.

тия республики, поскольку предприятия наукоемкой промышленности относятся к ключевым объектам модернизации и внедрения новых технологий.

Нами проведен анализ возможных причин снижения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности Беларуси, и как следствие, снижения ее доли в экономике. Информационная база для анализа за 10-летний период представлена в платежном балансе, отраслевой статистике, а также таблицах «Затраты-Выпуск», характеризующих производственные связи между отраслями. Обобщенная информация для анализа за 2000–2012 гг. представлена в табл. 1.1 и на рис. 1.2. При подготовке данных сделан акцент на результатах внешней торговли товарами, поскольку доля товаров в экспорте в разные годы составляла 83–88 %, в импорте – около 93 % [26, с. 670]. Экспорт услуг в разные годы составлял 12–17 %, соответственно, основной составляющей данной статьи остаются услуги транспорта (более 50 % общего экспорта услуг).

Таблица 1.1

Соотношения между ВВП и результатами внешней торговли товарами Республики Беларусь

Показатель	2000 г.*	2003 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.**
ВВП, млрд дол. по номинальному обменному курсу	н/д	17,5	29,6	44,8	60,2	48,9	54,5	54,6	44,4
Экспорт товаров, %	н/д	57,8	54,4	54,5	54,8	43,6	46,4	75,8	80,0
В том числе минеральные продукты	8,3	12,9	19,1	19,5	20,8	16,5	13,3	32,4	32,0
Импорт товаров, %	н/д	64,9	56,2	63,4	64,9	57,8	63,1	82,6	76,3
В том числе минеральные продукты	17,3	17,8	19,0	22,7	23,6	23,3	22,3	34,7	31,3
Потребительский импорт, %	н/д	н/д	9,6	9,9	9,9	11,0	10,2	12,7	9,2
Сальдо внешней торговли товарами, %	н/д	-7,1	-1,8	-8,9	-10,1	-14,2	-16,7	-6,8	3,7

* оценка; ** за 1–3 квартал 2012 г.

Источник: рассчитано по данным платежных балансов Республики Беларусь за период с 2003 по 2012 г. – <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/>

Данные табл. 1.1 раскрывают долгосрочную тенденцию роста доли минеральных продуктов, главным образом, продуктов переработки нефти и удобрений, в структуре товарного экспорта и импорта. Кризис 2009 г., характеризовавшийся сужением мировых рынков машин и оборудования, а также снижением биржевых котировок сырья и продуктов его первичной переработки, проявился в спаде ВВП, исчисленном в валюте по номинальному обменному курсу. Данный фактор привел к росту отрицательного сальдо внешней торговли. В связи со снижением объемов импорта нефти отрицательное внешнеторговое сальдо в 2010 г. достигло исторического максимума.

Отдельного рассмотрения заслуживает размер потребительского импорта. Увеличение данного показателя в 2009–2011 гг. свидетельствует о том, что потребительские расходы населения существенно не снизились несмотря на кризис. Данное обстоятельство проясняет разницу между антикризисной политикой, проводимой в Беларуси и соседних странах: «...существенной проблемой Беларуси в 2009 г. стал рост запасов готовой продукции. Ни в одной из соседних стран такой проблемы не было вообще, их экономики реагировали на кризис рыночно – снижая производство, увеличивая безработицу» [27, с. 132].

Следовательно, причины финансового кризиса 2011 г., с одной стороны, связаны с последствиями мирового кризиса, а с другой – с условиями ввоза в республику минерального сырья, а также обусловлены поддержанием высокого уровня потребительских доходов. Основным фактором преодоления кризиса стало резкое увеличение импорта и экспорта товаров, что привело к росту уровня воспроизводственной открытости экономики с 55–65 до 75–80 %. На росте объемов экспорта сказался девальвационный эффект, а также увеличение объемов переработки и экспорта импортируемого минерального сырья. Тенденция роста доли сырьевых товаров в экспорте сохранилась и в 2013 г.: в январе 2013 г. доля концерна «Белнефтехим» в экспорте белорусских товаров составила более 52 %³.

Проведем анализ динамики структуры производства, импорта и экспорта основных видов промышленной продукции, которые обеспечивают 87 % доходов общего товарного экспорта республики: минеральных продуктов, химических продуктов, машин, оборудования и транспортных средств, пищевых продуктов.

Примем за факторы роста чистых доходов от внешнеэкономической деятельности: 1) рост объема экспорта; 2) рост продуктивно-

³ «Белнефтехим» увеличил положительное сальдо внешней торговли за счет оптимизации импортных закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.open.by/economics/101132>

сти экспорта. Первый фактор характеризуется увеличением физических объемов промежуточного импорта, увеличением производства и продаж конечной продукции при неизменной доле добавленной стоимости в ее цене. В этом случае рост экспорта сопровождается ростом импорта, в результате повышается уровень воспроизводственной открытости экономики. Второй фактор характеризуется снижением стоимости импортируемой промежуточной продукции, приходящейся на единицу произведенных товаров. Увеличение чистых валютных поступлений за счет роста продуктивности экспорта может быть достигнуто даже при неизменных объемах производства конечной продукции, при условии роста добавленной стоимости в ее цене, при этом уровень воспроизводственной открытости экономики может снижаться. Таким образом, рост объемов экспорта является фактором экстенсивного экономического роста, а рост продуктивности – интенсивного, или фактором экономического развития.

На рис. 1.2 представлены результаты качественной оценки влияния экстенсивных и интенсивных факторов на результаты внешней торговли, в разрезе основных товарных групп, обеспечивающих экспортные доходы экономики в период с 2000 по 2011 г. Диаграмма (1) рис. 1.2 показывает изменение доли каждого вида продукции в объеме импорта, производства и экспорта за период. Наибольший рост импорта, производства и экспорта наблюдается по минеральным продуктам, причем темпы роста экспорта опережают темпы роста импорта, что косвенно свидетельствует об увеличении продуктивности. И наоборот, снижение относительной доли экспорта машин, оборудования и транспортных средств на фоне роста импорта данных продуктов косвенно свидетельствует в пользу снижения продуктивности экспорта данной товарной группы.

В диаграмме (2) рис. 1.2 представлены доли затрат промежуточных продуктов в производстве конечных продуктов, рассчитанные на основе межотраслевого баланса (таблиц «Затраты-Выпуск»). Принято допущение, что в анализируемом периоде эти коэффициенты менялись незначительно. В диаграмме (3) приведены качественные оценки влияния экстенсивных и интенсивных факторов на изменения результатов внешней торговли, на основании которых можно сделать следующие выводы:

1) 79 % производимых и экспортируемых минеральных продуктов выпускается на основе импортируемого минерального сырья. По данной товарной группе наблюдается как рост объемов экспорта, так и рост его продуктивности. Последнее, вероятнее всего, связано с ростом мировых цен на сырье и продукты его первичной переработки в течение последнего десятилетия, а также с улучшением условий поставок сырья в республику;

(1) Изменение структуры импорта, производства и экспорта основных продуктов промышленности, в % к 2000 г.										(2) Коэффициенты затрат основных промежуточных продуктов (по строкам) в производстве конечных продуктов (по столбцам), в % от полных затрат конечных продуктов																																							
Вид продукции	Доля вида продукции в 2011 г., в % к:			Изменение доли вида продукции в общем ее объеме, в % к 2000 г.																																													
	объ-ему им-порта то-варов	объ-ему пр-ва пром. то-варов	объ-ему экс-порта то-варов	Импорт		Произ-во		Экспорт																																									
				2010	2011	2010	2011	2010	2011																																								
Минеральные продукты	42	21	36	113	135	119	144	140	180	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Проме-жуточный продукт</th> <th colspan="4">Конечный продукт</th> </tr> <tr> <th>Минеральные продукты</th> <th>Химические продукты</th> <th>Машины, оборудование и ТС</th> <th>Пищевые продукты</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Минеральные продукты</td> <td>79</td> <td>52</td> <td>29</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>Химические продукты</td> <td></td> <td>15</td> <td>5</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>Машины, оборудование и ТС</td> <td></td> <td></td> <td>27</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>Пищевые продукты</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>Сельскохозяйственные продукты</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>24</td> </tr> <tr> <td>Сумма</td> <td>79</td> <td>67</td> <td>61</td> <td>79</td> </tr> </tbody> </table>	Проме-жуточный продукт	Конечный продукт				Минеральные продукты	Химические продукты	Машины, оборудование и ТС	Пищевые продукты	Минеральные продукты	79	52	29	35	Химические продукты		15	5	6	Машины, оборудование и ТС			27	4	Пищевые продукты				10	Сельскохозяйственные продукты				24	Сумма	79	67	61	79
Проме-жуточный продукт	Конечный продукт																																																
	Минеральные продукты	Химические продукты	Машины, оборудование и ТС	Пищевые продукты																																													
Минеральные продукты	79	52	29	35																																													
Химические продукты		15	5	6																																													
Машины, оборудование и ТС			27	4																																													
Пищевые продукты				10																																													
Сельскохозяйственные продукты				24																																													
Сумма	79	67	61	79																																													
Химические продукты	12	12	21	87	80	96	122	100	105																																								
Машины, оборудование и транспортные средства	23	17	20	126	121	103	100	76	80																																								
Пищевая продукция	7	18	10	62	54	102	89	186	143																																								

(3) Качественная оценка факторов изменения результатов внешней торговли основными видами промышленными продуктами					
Вид продукции	Качественная оценка изменения продукта в общем объеме:			Факторы изменения результата внешней торговли	
	импорта	производства	экспорта	Объем экспорта	Продуктивность экспорта
Минеральные продукты	растет	растет	растет	растет	растет
Химические продукты	падает	неизменна	неизменна	неизменный	неизменный
Машины, оборудование и транспортные средства	растет	неизменна	падает	падает	падает
Пищевая продукция	падает	неизменна	растет	растет	растет

Рис. 1.2. Оценка факторов изменения результатов внешней торговли Республики Беларусь.

Источник: рассчитано автором по данным: [26, с. 342, 675, 676; 28, с. 72–73].

2) основным промежуточным продуктом, используемым в производстве химических продуктов, являются минеральные продукты. Снижение импорта промежуточных химических продуктов компенсировалось ростом импорта минеральных продуктов как сырья для производства химических. Следовательно, снижение объемов импорта химических продуктов при относительно неизменном их производстве и экспорте не означает роста продуктивности экспорта;

3) ни один из производимых в Беларуси промежуточных продуктов не занимает долю более 30 % в структуре затрат на производство машин, оборудования и транспортных средств. Промежуточные продукты, используемые в данном конечном продукте, по большей части импортируются. Опережение темпов роста импорта над темпами роста производства, а темпов роста производства над темпами роста экспорта свидетельствует о снижении как объемов, так и продуктивности экспорта данного вида продукции;

4) снижение продуктивности экспорта машин, оборудования и транспортных средств обусловлено, вероятнее всего, двумя факторами⁴:

- опережающим ростом цен на импортируемое сырье, материалы, комплектующие в сравнении с ценами конечной продукции;
- увеличением доли импортных компонентов и комплектующих в составе конечной продукции;

5) рост экспорта пищевой продукции при снижении ее импорта и неизменном производстве происходит за счет роста продуктивности экспорта, связанного с увеличением добавленной стоимости в единице экспортируемой продукции. Следовательно, наблюдается интенсивный рост экспорта в пищевой промышленности и сельском хозяйстве, позволяющий рассматривать рост производства данной товарной группы как фактор макроэкономической стабилизации.

По нашему убеждению, существует тесная связь между увеличением сырьевых экспортных доходов и снижением конкурентоспособности ядра обрабатывающей промышленности, отличающегося наибольшей наукоемкостью и инновационной активностью, в сравнении с остальными рассмотренными товарными группами. Связь эта достаточно подробно рассмотрена и описана в экономической литературе терминами «голландская болезнь» и «ресурсное проклятие». Немецкие экономисты Ф. Плог и С. Польхекке основной причиной действия «ресурсного проклятия» назвали высокую волатильность на сырьевых рынках, непредсказуемые колебания цен на которых тормозят экономический рост [29, с. 727]. Рост цен на сырьевых рынках способствует притоку капитала в данный сектор из других секторов, в том числе из обрабатывающей промышленности, которая быстро теряет конкурентоспособность и долго ее восстанавливает. Кризис наступает и при резком снижении сырьевых котировок, что

⁴ Данный вывод нуждается в уточнении. Целесообразно проведение исследования относительно причин снижения продуктивности экспорта сложной технической продукции. В первом приближении одной из таких причин является экспансия продукции китайских производителей.

случается часто. Особенность ситуации в белорусской экономике в том, что минеральные продукты производятся не из местного сырья, а из импортируемого. В этом случае объективно обусловленные риски снижения сырьевых цен накладываются на субъективные риски изменений условий поставки в республику нефти и природного газа, что увеличивает уязвимость национальной экономики.

Механизм снижения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности в результате изменения условий импорта и экспорта сырья представлен на рис. 1.3. Так, сверхдоходы, получаемые от сырьевого экспорта, направляются на расширение потребительского сектора и сферы услуг. В периоды, когда размеры этих доходов падают, приходится прибегать к внешним заимствованиям, поскольку население не готово снизить достигнутые объемы потребления товаров и услуг. Рост доходов населения не сопровождается ростом производительности труда, что ведет к снижению конкурентоспособности продукции обрабатывающей промышленности.

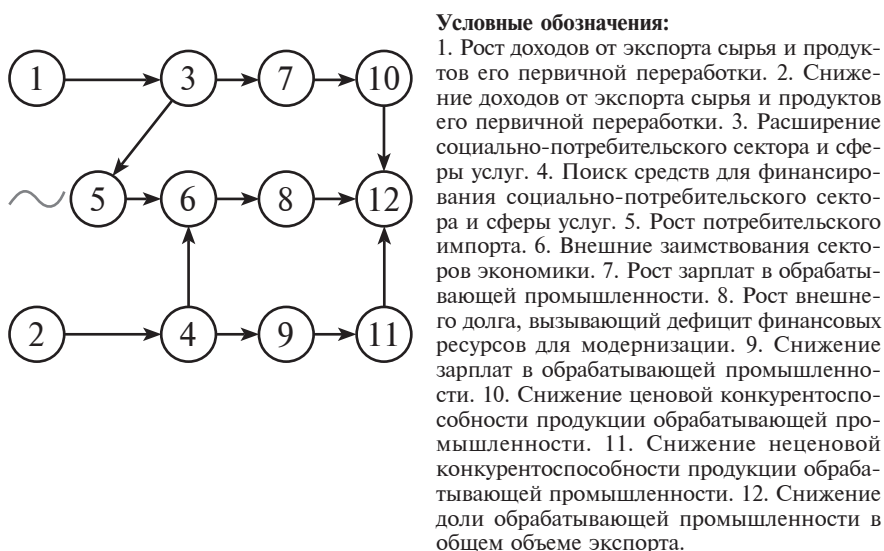


Рис. 1.3. Механизм снижения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности под воздействием колебаний сырьевых цен

Для выхода из очерченного на рис. 1.3 «порочного круга», усиливающего зависимость белорусской экономики от сырьевого экспорта,

необходимо снизить зависимость доходов работников, а также затрат на потребление и социальную сферу от сверхдоходов, периодически поступающих из сырьевого сектора. С этой целью могут быть приняты следующие меры:

- установить норматив рентабельности для предприятий концерна «Белнефтехим», в случае превышения которого дополнительные доходы концерна должны поступать государству, например, в Банк развития;

- развивать внутренний рынок услуг за счет постепенного доведения их цен до уровня выше себестоимости, одновременно с развитием конкуренции в сфере услуг. Это позволит, с одной стороны, повысить их качество, с другой — ограничить размеры потребительского импорта;

- упростить правила и нормы ведения бизнеса, ликвидировать другие препятствия инновациям и предпринимательству в сфере производства товаров, разработки интеллектуальной продукции. Это будет способствовать притоку финансовых и интеллектуальных ресурсов в наукоемкие отрасли экономики, обрабатывающую промышленность, повышению конкурентоспособности производимых товаров с высокой долей добавленной стоимости и услуг, росту их доли на внутреннем рынке и объемов экспорта.

Целью проводимой модернизации хозяйственного комплекса и институтов республики является построение модели инновационной экономики, восприимчивой к нововведениям и способной к саморазвитию на основе перехода к передовым технологиям нового технологического уклада. Похожие цели ставят перед собой другие страны, в том числе Россия. Среди зарубежных экономистов нет единого мнения по поводу выбора стратегии инновационного развития экономики: одни полагаются на принципиально новые технологии перспективного уклада, другие — на заимствование технологий; также нет единого мнения по поводу роли государства в проведении модернизации — должно ли оно выполнять координирующую функцию в данном процессе, либо полагаться на саморазвитие бизнес структур. Наиболее вероятным вариантом перспективных инноваций, по прогнозам исследователей, являются технологии нового технологического уклада. В условиях возможной «инновационной паузы» существенным фактором национальной конкурентоспособности может также оказаться высокая обеспеченность экономики собственными сырьевыми и энергетическими ресурсами.

Проведение модернизации белорусской экономики должно учитывать как риски глобального научно-технического развития, так и

внутренние особенности и тенденции. Наблюдаемые в 2008–2011 гг. проблемы в ее финансовом секторе обусловлены дисбалансами развития реального сектора, в особенности промышленности, а также дисбалансами между экспортно-ориентированным сектором и социально-потребительским сектором и сферой услуг. Ядром реального сектора экономики Беларуси является обрабатывающая промышленность, особенно наукоемкая ее часть – производство машин, оборудования, которая на протяжении последнего десятилетия постепенно теряла свою конкурентоспособность на мировых рынках, а рост экспорта обеспечивался главным образом за счет увеличения производства и экспорта сырья и продуктов его первичной переработки.

Модернизация обрабатывающей промышленности в части ускоренного развития новых высокотехнологичных отраслей, наукоемких отраслей, отраслей, основанных на местных ресурсах и ключевых компетенциях, будет способствовать росту добавленной стоимости и чистого экспорта, адекватному наблюдаемому росту социально-потребительского сектора и сферы услуг, а также снизит уязвимость экономики перед изменениями условий поставок и продаж минеральных продуктов. В совокупности это позволит выйти на новое качество экономического роста, обеспечивающее стабильность финансовой системы и соответствие производственных и экспортных возможностей реального сектора желаемому росту потребления.

Модернизация должна охватывать не только промышленность, а всю экономику, включая рыночные институты. В послании Президента Национальному собранию озвучены важнейшие приоритеты экономического развития страны на ближайшую перспективу⁵:

- во-первых, развитие внутреннего рынка на основе роста производства и потребления собственных товаров и услуг, что позволило бы снизить зависимость экономики от их экспорта и импорта;
- во-вторых, совершенствование системы управления экономикой;
- в-третьих, всемерное развитие и поддержка конкуренции как инструмента отбора и развития наиболее эффективных продуктов, предприятий и бизнес-идей.

⁵ Сильная экономика и честная власть — фундамент независимости страны и процветания нации // Послание Президента белорусскому народу и Национальному собранию 22 апреля 2014 года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/aleksandr-lukashenko-obraschaetsja-s-ezhegodnym-poslaniem-k-beloruskomu-narodu-i-natsionalnomu-sobraniju-8549/

ЛИТЕРАТУРА

1. Мясникович, М.В. Структурная политика и модернизация экономики Республики Беларусь / М.В. Мясникович // Белорус. экон. журн. – 2011. – № 2. – С. 4–15.
2. Шимов, В.Н. Структурная трансформация экономики Беларуси: предпосылки и приоритеты / В.Н. Шимов // Белорус. экон. журн. – 2008. – № 2. – С. 4–11.
3. Шимов, В.Н. Модернизация национальной экономики – императив времени / В.Н. Шимов, Л.М. Крюков // Белорус. экон. журн. – 2013. – № 2. – С. 18–42.
4. Petrescu, A.S. Science and Technology for Economic Growth. New Insights from when the Data Contradicts Desktop Models / A.S. Petrescu // Review of Policy Research. – 2009. – Vol. 26. – № 6. – P. 839–880.
5. Полонская, А. Особенности и проблемы американской инновационной модели / А. Полонская // О-во и экономика. – 2012. – № 11. – С. 111–125.
6. Оболенский, В. Модернизация российской экономики: концепция, инструментарий, прогноз / В. Оболенский // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2011. – № 1. – С. 101–106.
7. Глазьев, С. «Стратегия 2020» – антимодернизационный документ / С. Глазьев // Рос. экон. журн. – 2012. – № 2. – С. 3–9.
8. Глазьев, С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.
9. Шмелев, Н. Модернизация экономики: императивы государственного участия / Н. Шмелев // Свободная мысль. – 2010. – № 2. – С. 15–26.
10. Чепенко, В. Модернизация российской экономики и возрождение отечественного машиностроения / В. Чепенко, В. Андреев // Вопр. экономики. – 2011. – № 5. – С. 125–129.
11. Ясин, Е. Макроэкономическая политика. Государство и экономика на этапе модернизации / Е. Ясин // Вопр. экономики. – 2006. – № 4. – С. 4–30.
12. Акаев, А. О стратегии интегрированной модернизации экономики России до 2025 г. / А. Акаев // Вопр. экономики. – 2012. – № 4. – С. 97–116.
13. Корнеевец, И.С. Модернизация экономики как необходимое условие эффективного инновационного развития Беларуси / И.С. Корнеев // Экономика и управление. – 2011. – № 3. – С. 84–89.
14. Крупский, Д. Возможна ли «экономика знаний» без модернизации страны? / Д. Крупский // Финансовый директор. – 2011. – № 1. – С. 6–9.

15. Лапин, Н.И. Об опыте стадийного анализа модернизации / Н.И. Лапин // *Общественные науки и современность*. – 2012. – № 2. – С. 53–65.
16. Федотова, В.Г. Теорема Томаса китайской модернизации / В.Г. Федотова // *Вопр. философии*. – 2012. – № 6. – С. 17–22.
17. Лабинская, И. Китай: универсальная модель модернизации? / И. Лабинская, Е. Островская // *Мировая экономика и междунар. отношения*. – 2009. – № 8. – С. 69–81.
18. Полтерович, В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации / В. Полтерович // *Вопр. экономики*. – 2009. – № 6. – С. 4–23.
19. Мау, В. Между модернизацией и застоем: экономическая политика 2012 г. / В. Мау // *Вопр. экономики*. – 2013. – № 2. – С. 4–21.
20. Ратнер, С.В. Канадская программа коммерциализации инновационных разработок / С.В. Ратнер // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2012. – № 46. – С. 47–53.
21. Ерошкин, А. Новые тенденции взаимодействия развитых и развивающихся стран в инновационной сфере / А. Ерошкин, М. Петров // *Мировая экономика и междунар. отношения*. – 2012. – № 12. – С. 3–14.
22. Bridgers, M. Why Shale Oil & Gas Will Lead To Another American Revolution / M. Bridgers, N. Scott // *Pipeline & Gas Journal*. – January 2013. – P. 56–62.
23. Ray, R. The Truth about Shale Gas / R. Ray // *Power Engineering*. – February 1. – 2013. – P. 2.
24. Астахова, А. Мы ждем перемен / А. Астахова // *Прямые инвестиции*. – 2011. – № 11. – С. 20–23.
25. Антипина, О. Каково будущее рыночной экономики? (О книге Джастина Ифу Линя «The Quest for Prosperity») / О. Антипина // *Вопр. экономики*. – 2013. – № 9. – С. 150–160.
26. Статсборник: Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2012. – Минск: Нац. стат. ком. РБ, 2012.
27. Дракохруст, Ю. Модернизация по-белорусски / Ю. Дракохруст // *Неприкосновенный запас*. – 2011. – № 1. – С. 130–133.
28. Система таблиц «Затраты-Выпуск» Республики Беларусь за 2007 г. – Минск, 2009.
29. Ploeg, F. Volatility and the natural resource curse / F. Ploeg, S. Poelhekke // *Oxford Econ. Papers*. – 2009. – № 61. – P. 727–760.

1.3. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Конкурентные преимущества и модернизация по М. Портеру. Повышение конкурентоспособности национальной экономики сегодня определено одним из направлений достижения главной цели социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. Известно, что в рыночной экономике конкуренция наряду с ценой, спросом и предложением образует механизм рыночного управления всеми процессами развития и совершенствования, реализации текущих и перспективных задач ее развития. При этом конкуренция и ее рыночные структуры и формы – свободная, монополистическая, олигополия и монополия – составляют основу конкурентоспособности, которая в свою очередь представляется как конкурентоспособность национальной экономики, конкурентоспособность регионов, отраслей, субъектов хозяйствования (предприятий, организаций), продукции (товара), а также условий и факторов (ресурсов) развития. Теория конкуренции как экономического соперничества обособленных товаропроизводителей и теория механизма ее функционирования составляют экономическую основу конкурентных преимуществ – потенциала и источника конкурентоспособности. Конкурентное преимущество – превосходство на рынке перед конкурентами. Конкурентные преимущества, как и конкурентоспособность, различаются по уровням управления организации, отрасли, региона и национальной экономики. В каждом из этих уровней выявление конкурентоспособных преимуществ основывается на научном фундаменте – концепции конкурентных преимуществ, разработанной М. Портером.

Согласно М. Портеру, «бриллиант конкурентного преимущества» [1, с. 555] образуют четыре преимущества:

- состояние факторов производства и, прежде всего, обеспеченность страны квалифицированной рабочей силой и инфраструктурой;
- состояние спроса – внутреннего спроса на продукцию отрасли;
- состояние смежных и вспомогательных отраслей – конкурентоспособность поставщиков на международных рынках;
- стратегия, структура и соперничество фирм, их организация и управление, соперничество на внутреннем рынке.

В своей главной работе о конкуренции и конкурентоспособности «Международная конкуренция» М. Портер проводит многоаспектный анализ конкурентных преимуществ и их различные классификации. При этом выделяются конкурентные преимущества: естественные, природные и приобретаемые, целенаправленно формируемые в ходе

конкурентной борьбы. Некоторые виды конкурентных преимуществ М. Портер называет основными – природно-климатические и географические условия – они достаются по наследству, даром. Другие являются узкоспециализированными – персонал узкой специализации, специализированная инфраструктура. По времени действия М. Портер называл факторы, создающие временные преимущества (доступ к качественному целевому сырью, экономия на персонале, снижение уровня налогового бремени, секреты конкурентов, благоприятное законодательство и др.), и факторы долгосрочного конкурентного преимущества (потребительская ценность продукта, уровень квалификации персонала, развитие НИОКР, новизна и др.).

Центральное место в теории конкурентных преимуществ М. Портера занимают новизна, инновации, научное совершенствование. Известна классификация конкурентных преимуществ М. Портера на пять видов: новые технологии, новые запросы покупателей, появление нового сегмента отрасли – новой продукции, изменение стоимости компонента производства, изменение правительственного регулирования. М. Портер подчеркивал, что ключевые области формирования конкурентных преимуществ сегодня – это инновация, качество товара и управление поведением потребителей. Критерии конкурентных преимуществ по М. Портеру: конкурентное преимущество должно быть ценным для покупателей и уникальным, доказательным и правдивым, реально существующим.

М. Портер подчеркивал, что на мировом рынке конкурируют не страны, а фирмы, поэтому главное место в теории конкуренции М. Портера занимают конкурентные преимущества фирмы: как фирмы их создают и удерживают и какова роль правительства в этом процессе. Конкурентные преимущества создаются под конкретные цели бизнеса, на основании сильных сторон компании или продукта.

Фирмы добиваются конкурентных преимуществ посредством новаторства, включая новые технологии, новые способы ведения дел, подходы к маркетингу, новые методы подготовки кадров. Фирмы сохраняют свои конкурентные преимущества только постоянно совершенствуя свою деятельность. В конечном счете единственным способом сохранения конкурентного преимущества является модернизация производства – переход к более сложным разновидностям преимущества. «Конкурентоспособность страны зависит от того, насколько ее промышленность способна к обновлению и модернизации» [1, с. 549]. По преобладающему образу мысли наиболее мощными факторами, определяющими уровень конкурентоспособности, являются уровень издержек, связанных с оплатой рабочей силы,

процентные ставки, обменные курсы валют и экономия от масштаб производства. Но истинным источником конкурентных преимуществ выступает новаторство: «Добившись при помощи новаторства конкурентного преимущества, фирма может сохранить его только путем неустанный совершенствования своей деятельности» [1, с 552].

Переход от изучения сравнительных преимуществ к изучению конкурентных М. Портер назвал одной из актуальнейших задач современной экономической теории. Важнейшим критерием оценки конкурентных преимуществ М. Портер считал производительность труда, а для устойчивого роста производительности труда нужна постоянная модернизация экономики.

Использование конкурентных преимуществ как фактора устойчивого развития экономики. Конкурентные преимущества национальной экономики страны впитывают различные уровни хозяйствования. Все начинается с предприятий: здесь формируется и проявляется ядро конкурентных преимуществ – кадровый потенциал. *Стратегическую направленность деятельности предприятий* составляет их инновационная активность. Только результатом их взаимодействия обеспечивается рост производительности труда – основного критерия эффективной модернизации.

Исследователи (В.И. Тележников и др.) отмечают исторические этапы и предпосылки формирования и использования конкурентных преимуществ предприятий [2]. Вплоть до 1980 г. конкурентное преимущество имели предприятия массового производства с низкими затратами, способные привлекать большой капитал и обеспечивать высокую капиталоотдачу. В 1980–1990 гг. ключевым фактором в конкурентной борьбе становится качество. В 1990–1995 гг. успех обеспечивает скорость поставок. С 1995 г. – по настоящее время конкурентное преимущество получают гибкие организационные системы, способные динамично перестраиваться в соответствии с изменениями требований потребителей и быстро интегрироваться с нужными партнерами.

В Республике Беларусь проводятся исследования по качественной и количественной оценке использования конкурентных преимуществ предприятий и отраслей на основе методик определения конкурентоспособности в рыночной экономике, т.е. с учетом эффективности использования ресурсов (конкурентного потенциала предприятия), конкурентоспособности продукции и потребительских предпочтений для соответствующего сегмента рынка [3, с. 3].

В системе управления *конкурентоспособностью предприятия* предложена методика как синтез трех составляющих: конкурентный по-

тенциал предприятия, конкурентоспособная продукция и рентабельность активов в их взаимосвязи. Количественный показатель уровня конкурентоспособности предприятия определен как взвешенные среднеарифметического значения единичных показателей конкурентоспособности выпуска продукции, интегрального показателя конкурентного потенциала и индекса рентабельности активов. При этом при определении уровня конкурентоспособности продукции для покупателей с разным уровнем дохода предложено использовать метод расчета равноэффективной цены, дополненный показателем потребительских предпочтений.

Интегральный показатель конкурентного потенциала определен по четырем составляющим: рыночной позиции предприятия, финансовому положению, эффективности производственной деятельности, инновационной и инвестиционной активности предприятия (освоение новых видов продукции, использование персонала). Таким образом, проведенное исследование определяет ключевые факторы конкурентоспособности предприятия. Такой же многофакторный подход применен и при определении конкурентоспособности продукции. Учтены качество продукции, его цена, требования соответствующего сегмента рынка к организационным факторам реализации товара, потребительские предпочтения относительно торговой марки.

Названный метод особенно эффективен, когда речь идет о товарах массового потребления длительного пользования. В конечном счете выбор показателей обусловлен спецификой предприятий отрасли. Так, потенциал маркетинговой и сбытовой деятельности в производстве мебели можно оценить на основе показателей доли рынка, темпов роста произведенной продукции, удельного веса запасов готовой продукции, темпов роста экспорта. Оценка финансового потенциала может производиться по результатам расчета коэффициентов текущей ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, обеспеченности финансовых обязательств активами. Производственный потенциал оценивается по данным о темпах роста производительности труда, снижении уровня материалоемкости продукции, об износе ее основных средств, энергосбережении, уровне рекламаций от объема выпуска. Оценка потенциала развития производится на основе темпов роста инвестиций в основной капитал, уровня освоения новой продукции, коэффициента текучести кадров, среднего возраста персонала, расходов на подготовку кадров, удельного веса работников со специальным образованием, роста среднемесячной заработной платы [3, с. 8–9].

Преимуществом предложенного подхода является, во-первых, возможность более полного учета специфики самого предприятия,

его положения в отрасли путем дополнения или замены одного показателя другим, во-вторых, отражение специфики как внешней (стратегические задачи модернизации, инвестиционные возможности, кризисные явления и др.), так и внутренней среды (полнота маркетинговых исследований потребительских предпочтений, уровень организации труда, состояние и использование материальных ресурсов). Исследованный методический подход, кроме того, расширяет возможности определения сильных и слабых сторон в деятельности предприятия и позволяет принимать эффективные решения в рамках формирования его конкурентных преимуществ, совершенствования функций служб предприятия для достижения этих целей.

Методологический подход в выявлении и оценке конкурентных преимуществ предприятий может быть использован на региональном и международном уровнях. При этом каждый регион выступает как форма определенной пространственной организации производства, основанной на отраслевом и территориальном разделении труда в рамках национальной экономики. В то же время он представляет собой относительно самостоятельное экономическое целое. *Конкурентное преимущество региона*, составляющее основу его конкурентоспособности, по существу и определяет уровень развития всей региональной социально-экономической системы.

Формирование конкурентных преимуществ региона происходит на базе современных достижений научно-технологического прогресса, высоких интеллектуальных возможностей его населения, персонала предприятий и организаций, обеспечивающих разработку и производство конкурентной продукции с высокими потребительскими свойствами, минимальными ресурсами и энергетическими затратами с учетом прогресса глобальной экономики. В диссертации О.С. Щербаковой «Стратегия развития экспортного потенциала Могилевской области» отмечалось, что конкурентное преимущество региона есть интегральный показатель, образующийся из преимуществ предприятий и организаций, производящих конкурентоспособные товары и услуги. «Производство в регионе конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом потребителей на отечественном и мировом рынках, является одним из основных факторов его конкурентного преимущества» [5].

Задача состоит в том, чтобы регион как социально-экономическая система сам содействовал формированию конкурентных преимуществ предприятий и фирм, находящихся на его территории, путем создания конкурентной среды и развития соответствующей инфраструктуры.

В соответствии с методикой Всемирного банка благополучие региона может быть оценено по четырем основным показателям в расчете на душу населения: размеру ВРП, величине производственных ресурсов, величине природных ресурсов и величине человеческих ресурсов (уровень образованности). Учитывая современную экономическую ситуацию в Республике Беларусь, предлагается добавить к названным выше такую характеристику, как уровень прямых инвестиций в экономику региона, в том числе в наукоемкое производство. Необходимо учитывать также жизнеобеспеченность населения региона на основе международных и других стандартов и показателей.

Конкурентные преимущества региона усиливают его потенциал как социально-экономической системы. Поэтому выбор показателей конкурентных преимуществ осуществляется, прежде всего, в наиболее важных областях экономического потенциала региона. В.Н. Шимов и Я.М. Александрович выделяют следующие основные составляющие экономического потенциала: научный и научно-технический потенциал, инновационный потенциал, инвестиционный потенциал и внешнеэкономический потенциал [5, 3]. При этом экспортный потенциал является обобщающим элементом конкурентных преимуществ предприятий и регионов как совокупная способность субъектов хозяйствования (предприятий и регионов) создавать конкурентоспособную продукцию на экспорт, продвигать ее на внешние рынки, выгодно реализовывать там товары и обеспечивать требуемый уровень обслуживания. Поэтому обоснованным является определение конкурентных преимуществ региона через оценку, прежде всего, конкурентоспособности его продукции и производителей.

Экономистами Исследовательского центра ИМП г. Могилева были определены базовые факторы конкурентоспособности и профили регионов Беларуси. Для этого был рассчитан индекс конкурентоспособности регионов, основанный на данных опроса предприятий и официальных статистических данных. Показатели нормализовались в шкалу от 1 до 7 (чем выше балл, тем выше конкурентоспособность). Все показатели были агрегированы в три группы факторов конкурентоспособности: базовые факторы, факторы роста эффективности и факторы, связанные с инновациями. Далее учитываются сильные и слабые стороны в деятельности предприятий и ситуации в регионе. В результате расчетов в Могилевской области субиндекс конкурентоспособности оказался одним из самых высоких – 4,32 (после г. Минска). Здесь отмечен самый высокий показатель в стране по компоненту «институты», хорошие взаимоотношения бизнеса и органов власти, выше показатели экономической деятельности; достаточ-

но развита инфраструктура, высокий уровень корпоративной этики; учитывался и уровень заработной платы и ВРП на душу населения, качество работы и ее инновационная направленность.

Еще одним научным направлением разработки конкурентных преимуществ явилось исследование теоретических подходов к международной экономической интеграции регионов. Разработана методика оценки конкурентных преимуществ внутринациональных регионов *как фактора интеграции в мировую экономику* [6, с. 11].

При этом определяется степень воздействия на уровень внешнеэкономической активности (конкурентоспособности) региона факторов начальных условий развития: стоимость основных фондов отраслей экономики, объем выпуска продукции, параметры развития инфраструктуры, эффективность работы предприятий (совокупный уровень рентабельности активов предприятий). Вторую группу составляют показатели, оценивающие эффективность проводимой региональной политики: количество малых предприятий, оборот розничной торговли на душу населения, социальные и межбюджетные трансферты, инвестиции в основной капитал, в том числе прямые иностранные, внешнеэкономическая активность региона (доля региона в экспорте республики, вывоз капитала). По Брестскому региону, например, определено отставание в развитии внешнеэкономических связей: за 2011–2012 гг. он составил 28,2 % – последнее место среди регионов Республики Беларусь по экспорту; только 13 % инвестиций направляются в основной капитал, 2,1 % составляет доля в выводе капитала; на начало 2012 г. в этом регионе накоплено только 215 млн дол. США иностранных инвестиций [6, с 8–9].

Получила развитие методика формирования портфельного заказа к выбору приоритетов формирования внешнеэкономической стратегии с учетом конкурентных преимуществ региона. Применение данной методики позволило доказать, что наиболее перспективными отраслями с точки зрения повышения региональной конкурентоспособности Брестского региона являются лесная, деревообрабатывающая, легкая, пищевая промышленность, промышленность стройматериалов [6, с. 12]. Предложены критерии формирования региональных преимуществ – низкие издержки производства, высокая доля добавленной стоимости, развитие локальных бизнес-сетей, развитие региональных университетов, формирование креативной инновационной среды.

Проводимые научные исследования конкурентных преимуществ подтверждают их практическую значимость, делают формирование и развитие конкурентных преимуществ не только объективной по-

требностью, но и превращают их в одну из объективных закономерностей современного прогресса.

Таким образом, комплексная программа модернизации экономики Беларуси реализуется в противоборстве факторов конкурентоспособности. С одной стороны, экономика Беларуси использует благоприятные условия в развитии региональных связей с основными покупателями экспортных товаров и услуг, наращивается инновационный потенциал, повышается интенсификация производства, реализуются позитивные инструменты социально ориентированной политики. С другой стороны, предприятия и ведомства учитывают факторы снижения конкурентоспособности белорусских товаров: вступление России в ВТО и ужесточение требований к качеству и стандартам мирового уровня, повышение реальных доходов населения сверх потенциала возможностей экономики, снижение покупательной способности национальной валюты. В этих условиях эффективная модернизация выступает стабилизирующим фактором социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М., 1993.
2. Тележников, В.И. Операционный менеджмент / В.И. Тележников. – Минск: Мисанта: Амалфея, 2014.
3. Зборина, И.М. Развитие системы управления конкурентоспособностью предприятий по производству мебели / И.М. Зборина. – Минск: НИЭИ М-ва экономики Республики Беларусь, 2014.
4. Щербакова, О.С. Стратегия развития экспортного потенциала Могилевской области / О.С. Щербакова. – Могилев, 2014.
5. Национальная экономика Беларуси: учеб. / В.Н. Шимов [и др.]; под ред. В.Н. Шимова. – Минск: БГЭУ, 2009.
6. Паршутич, О.А. Стратегия международной интеграции регионов / О.А. Паршутич. – Минск: БГЭУ, 2014.

1.4. БАЗИСНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Конкурентоспособность национальной экономики определяется комплексом факторов. Некоторые из них имеют тактическое значение и оказывают влияние в краткосрочной перспективе. Другие яв-

ляются фундаментальными и создают долгосрочную основу для формирования конкурентоспособной экономики. На наш взгляд, в число таких фундаментальных факторов входят базисные институциональные технологии, которые мы можем охарактеризовать как комплекс принципов организации взаимодействия и взаимовлияния базисных экономических институтов.

Базисная институциональная матрица этносоциума, определяющая фундаментальный институциональный каркас последнего, объективно существует только как сложный эволюционирующий механизм упорядоченных взаимосвязей иерархически структурированной системы четко идентифицированных элементов. Эта идентификация выявляет тип институциональной матрицы. Иерархия в структуре каждой подсистемы (социально-политической, экономической и духовно-идеологической) позволяет определить значимость каждого института как базисного или комплементарного. Механизм функционирования базисной институциональной матрицы определяется адекватными институциональными технологиями.

В самом общем плане технология – это способ соединения ресурсов в процессе создания какого-либо результата, отличного от исходных ресурсов. Это определенный алгоритм соединения ресурсов, который приводит в итоге к достижению поставленных целей.

Базисные институциональные технологии (БИТ) – это специфический способ взаимодействия базисных и адекватных фазе эволюции этносоциума комплементарных институтов, стратегической целью которых является обеспечение жизнедеятельности этносоциума в складывающихся исторических обстоятельствах.

Понятие «технология» изначально акцентирует внимание на субъективном воздействии на механизм взаимодействия институтов. Это оправданно, так как только через отношения людей реализуются эти взаимосвязи и взаимодействия. При этом мы придерживаемся объективистского подхода и считаем, что сам генезис базисной матрицы – это объективный процесс. Однако траектория эволюции жизнедеятельности этносоциума на основе объективно сформировавшейся базисной матрицы, вернее, специфика этой траектории, скорость протекания тех или иных процессов и многое другое определяется субъективным началом в реализации БИТ.

Базисные институциональные технологии упорядочивают механизм движения, передачи энергии, вещества и информации в этносоциуме. Здесь важны: 1) направление движения; 2) скорость движения; 3) носитель импульса. БИТ – это в первую очередь совокупность базисных принципов, определяющих способ соединения,

взаимодействия институтов. Исходный «материал», субстрат, по отношению к которому проявляются БИТ, — это совокупность индивидов, объединенных общей целью — самосохраниться, выжить в окружающей среде, включающей не только живую и неживую природу (ареал обитания), но и другие совокупности индивидов. Не всякое объединение индивидов становится цельным историческим субъектом, способным не только выжить в конкурентной борьбе с другими объединениями за ареал обитания, но и самосовершенствоваться, эволюционировать.

Фундаментальное различие совокупности БИТ для каждого этносоциума с точки зрения концепции институциональных матриц связано со структурой и направлением движения основного духовного императива этносоциума.

Духовный (духовно-идеологический) императив можно понимать как объективно сформировавшийся «код» поведения членов этносоциума в исторический период становления последнего. В основе этого «кода» лежит общность духовного восприятия мира и себя в этом мире в контексте принадлежности к определенному этносоциуму через устойчивую соподчиненность понятий «Я», «МЫ» и «ОНИ».

Постоянно эволюционирующий механизм взаимодействия базовых, а также базовых и комплементарных институтов приводится в движение «кодом» поведения, духовным императивом. Поэтому первым и важнейшим принципом БИТ этносоциума является принцип адекватности духовно-идеологическому императиву. В первую очередь это касается механизма взаимодействия базисных институтов-коридоров. Их взаимодействие должно быть организовано таким образом, чтобы в соответствии с заданным «кодом» поведения людей как элементов данного этносоциума способствовать трансформации их внутренней энергии в действие в адекватном направлении с наименьшими транзакционными для социума издержками. БИТ определяют направление движения энергии, ее актуализацию в форме действия в системе институтов-коридоров. Эта трансформация энергии в действие в заданном направлении позволяет достичь целей, обусловленных духовно-идеологическим императивом данного конкретного этносоциума.

БИТ определяют:

- механизм взаимодействия трех базисных сфер этносоциума (социально-политической, духовно-идеологической и экономической), которые в своем «круговом» движении «проникают» друг в друга. Это движение в одном направлении. Здесь превалирует объективный компонент влияния;

• скорость движения сфер относительно друг друга и соответственно взаимовлияние — одни сферы могут как ускорять, так и замедлять движение других. Здесь, на наш взгляд, одинаково влиятельны и объективные, и субъективные компоненты;

• «включение» в механизм движения сфер, имплантацию в них комплементарных институтов. Здесь, по всей видимости, превалирует субъективный компонент влияния.

БИТ — это способ соединения, взаимодействия институтов для достижения определенных целей. То есть институты мы можем рассматривать как специфические ресурсы. От способа и алгоритма соединения ресурсов зависит возможность и полнота достижения заданных целей. Но необходимо учитывать, что этносоциум, являясь цельным историческим субъектом, неоднороден по своей внутренней субстратной структуре. Это весьма сложная совокупность различных социальных группировок, слоев, общностей, во-первых; а также совокупность личностей, во-вторых. И каждый из этих внутренних элементов этносоциума имеет свои цели существования и развития. Противоречие заключается в том, что, с одной стороны, все индивиды и группировки данного этносоциума объективно (и подсознательно) заинтересованы в сохранении и развитии именно «своего» этносоциума, а с другой стороны, стремятся обеспечить именно для себя (для «своей» группировки) наиболее «комфортные» условия существования и развития в рамках своего этносоциума. Очевидно, что трансакционные издержки достижения целей отдельными индивидами и группами определяются степенью «совместимости» движения энергии последних (как по направлению, так и по скорости) с движением энергии, вещества и информации в целом всего этносоциума.

Думается, что именно реализация целей отдельных индивидов и их объединений внутри определенного этносоциума и достигается за счет использования БИТ как способов взаимодействия всей системы институтов.

Любая технология — это процесс, предполагающий передачу энергии с целью трансформации какого-либо исходного материала в продукт. При этом необходимо учитывать, что часть ресурсов (основные) не изменяют свою изначальную природу, но амортизируются, а часть (оборотные) преобразуют свою исходную природу, т.е. служат «веществом», которое трансформируется в продукт. Если использовать эту аналогию применительно к БИТ, то в данном случае институты рассматриваются как специфические основные ресурсы. Конечно, это весьма упрощенная характеристика институтов как ресурсов, однако данная аналогия позволит нам рассмотреть возмож-

ности и границы субъективного влияния на весь сложный механизм взаимодействия базисных и комплементарных институтов. В совокупности последних необходимо различать «институты-коридоры» и «институты – носители информации».

Потенциальная энергия членов конкретного этносоциума реализуется в совокупности действий, направленных на достижение целей самосохранения и эволюции данного этносоциума. Эта энергия не должна хаотично «распылиться» в окружающей среде. Объективно этносоциум выживет, если произойдет аккумуляция всех видов энергии (при их актуализации в действие) при четком направлении движения этой энергии. «Институты-коридоры» и призваны сыграть эту роль объективных каналов, по которым идет передача энергии. То есть «институты-коридоры» – это своеобразные ограничители, не дающие «распылиться» энергии отдельных субъектов. Возможность выжить у отдельного человека, не включаясь в эту систему «институтов-коридоров», невелика.

Пользуясь современной научной терминологией, можно «институты-коридоры» отнести к базисным институтам, формирующим институциональную матрицу этносоциума. С. Кирдина и О. Бессонова показали, что объективно формируются два типа этих матриц – восточная *X* и западная *У*. Особая роль «институтов-коридоров» состоит в том, что они интегрируют передачу энергии (трансформацию в действие) в данном этносоциуме в однозначно определенном направлении. Это, во-первых, порождает эффект синергии, а во-вторых, обеспечивает устойчивость, повышает степень выживаемости этносоциума в конкурентной борьбе с другими этносоциумами («ОНИ») за ареал обитания и доступ к ограниченным ресурсам. Отдельный человек (член данного этносоциума) объективно «включается» в эту систему «институтов-коридоров», получая адекватные информационные сигналы, ориентирующие его в выборе, направлении и скорости движения по этим коридорам. Данные сигналы мы обозначили как «институты – носители информации».

Попытаемся рассмотреть технологии сочетания институтов как специфических ресурсов. Мы будем исходить из того, что данные БИТ должны рассматриваться с точки зрения возможности субъективного влияния на них и их использования.

Для анализа выберем институциональную *X*-матрицу (исходя из того, что исследователю легче анализировать то общество, в котором он живет). Также из трех базисных сфер *X*-матрицы остановимся на одной – экономической (помня о том, что институты трех сфер тесно взаимосвязаны).

В основе функционирования данной сферы лежит совокупность адекватных базисных «институтов-коридоров» — условно-верховная собственность, координация экономической деятельности на основе административно-принимаемых решений и редистрибуция (перераспределение ресурсов и продуктов через опосредование центральных органов власти). Эти три основных института-коридора формируют устойчивую совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых каналов передачи энергии, вещества и информации с целью обеспечения жизнеспособности этносоциума. Они задают вектор данного движения, определяемый соответствующим «кодом» поведения — сущность «МЫ» подсознательно воспринимается как более важная, чем сущность «Я». В эту систему «институтов-коридоров» объективно включаются все хозяйствующие субъекты данного сообщества. Следовательно, они подчиняются духовно-идеологическому императиву в процессе своей экономической деятельности. В реальной действительности это проявляется следующим образом.

Проблема редкости благ и материальных ресурсов особую значимость в системе «коридоров» экономической сферы придает институту «собственности», т.е. совокупности ограничений в доступе к этим благам и ресурсам. Используя терминологию современной микроэкономики, можно говорить о формировании понятий «исключаемости» и «соревновательности» применительно к благам в их широком толковании.

Социальная энергия как энергия общности и взаимодействия индивидов актуализируется в противоречивом процессе выработки в рамках данного этносоциума адекватного института собственности. Коридор-ограничитель доступа к редким благам (включая ресурсы) создается посредством трансформации духовной и социальной энергии в действие. Поэтому институт собственности изначально появляется как продукт реализации всех видов энергии — социальной, духовной и физиологической. В этом смысле понимание собственности только как экономической (и даже социально-экономической) категории не раскрывает ее глубинной природы.

Такие категории морально-этического плана, как «жадность», «скупость», «щедрость», «бескорыстие» и т.п., имеют самое непосредственное отношение к институту собственности. И именно духовно-идеологический императив определит всю совокупность этих оценочных (с точки зрения морали, принятой в этносоциуме) категорий. И в разных матрицах это будут разные совокупности.

В X-обществе более масштабная социальная группировка априори признается социумом как более важная, чем меньшая по мас-

штабу (и, как правило, включенная в большую). Соответственно чем крупнее социальная группа, тем меньше у нее ограничений в правах на блага и ресурсы, находящиеся в зоне влияния данного этносоциума. То есть при движении от индивида к этносоциуму права собственности расширяются. Чем крупнее группировка, тем больше объектов собственности входит в зону ее прав. Соответственно наибольший объем прав собственности (равно как и существенных объектов) имеет самая крупная социальная группировка — этносоциум в целом. Это логика собственности как «института-коридора» в X-матрице. Энергия индивидуального действия подчиняется объективно этой логике, когда преумножение собственности коллектива (расширение прав и уменьшение ограничений относительно использования благ для достижения целей существования и развития коллектива данного уровня) — более важная задача, чем преумножение собственности отдельного индивида.

В концепции институциональных матриц С. Кирдиной данный институт обозначен как институт условной верховной собственности. Его характерные черты, отмеченные автором применительно к земельной собственности в России, адекватны господствующему в X-обществе духовно-идеологическому императиву: «Во-первых, всегда существуют формальные и неформальные ограничения, в которых фиксируется право центральной власти в отношении земли, находящейся во владении и пользовании основных социальных субъектов. Во-вторых, верховная власть, являясь, по сути, собственником земли, определяет условия, выполнение которых обязательно для тех, кому эта земля передается во владение и пользование. Причем эта схема действует на всех уровнях иерархической властной вертикали — верхний уровень определяет условия для нижнего, в свою очередь условия для него самого формируют стоящие выше звенья» [1, с. 106].

Собственность как «институт-коридор» задает направление движения и реализации внутренней энергии в действие по доступу к редким благам и ресурсам и преобразованию ресурсов в блага. В этом действии объективно реализуются все виды потенциальной энергии человека в их совокупности. И при этом синергетический эффект усиливается при непротиворечивом сочетании этих видов энергии в процессе их реализации в конкретную деятельность человека. Поэтому важное значение приобретают «институты — носители информации», которые дают человеку знание о том, куда ему направить энергию, как это лучше сделать, чтобы минимизировать транзакционные издержки действия. Это сродни дорожным знакам и правилам дорожного движения.

Все остальные «институты-коридоры» в экономической системе этносоциума строятся на основе не только духовного императива, но и института собственности. Они призваны организовать движение и реализацию энергии в заданном направлении с наименьшими транзакционными издержками. Сюда относятся в первую очередь институты редистрибуции и координации экономической деятельности на основе централизованно принятых решений. Эти институты всесторонне проанализированы в работах С. Кирдиной и О. Бессоновой [1; 2].

Специфика сочетания индивидуальных, коллективных и общетносоциальных (общегосударственных в современной и более понятной терминологии) экономических интересов в *X*-матрице порождает и специфическую роль отдельной личности в организации движения по такому «институту-коридору», как собственность. Расширение прав и уменьшение ограничений при движении от индивида к социальным группам само по себе может быть реализовано только через адекватную организацию коллективного действия.

Однако всякий раз принимать решение на «сходе» путем открытого обсуждения неэффективно с точки зрения транзакционных издержек. Поэтому объективно возникает необходимость делегирования права принятия решений относительно коллективных прав собственности отдельным индивидам (либо узким группам индивидов, в зависимости от масштаба и значимости коллектива и т.п.). Форм такого «делегирования» в *X*-обществах неисчислимо множество, что определяется и этапом исторического развития, и уровнем развития технологий, и этногеографической спецификой.

Например, ссылаясь на опыт функционирования сельскохозяйственной общины после реформы 1861 г., С. Кирдина отмечает, во-первых, зависимость принятия решений относительно права пользования землей как объектом частной собственности на уровне отдельного двора от решений на уровне общины; во-вторых, четкую субординацию дворовой и общинной собственности на землю: «В условиях чересполосицы крестьяне продолжали быть связаны общими сроками сева и уборки урожая, которые определяла община. В общинном владении оставались угодья общего пользования (пастбища, выгоны, иногда леса). На общинном сходе решались дела о раскладке податей и т.д. Да и сама собственность крестьянского двора на землю могла быть реализована только внутри общины, смысл которой и состоял в совместном владении землей при индивидуальном ведении хозяйства каждым двором. Таким образом, действительно не

представляется справедливым приравнять права крестьянина в составе подворной общины к правам реального частного собственника земли» [1, с. 110].

Однако в любом случае «полномочный» представитель определенной группы в первую очередь берет на себя функцию распоряжения собственностью (в широком понимании последней) коллектива, общества. Его личная собственность не совпадает по объектам, правам и ограничениям с собственностью коллектива, интересы которого он представляет. Но полномочия его гораздо шире в вопросах распоряжения объектами, правами и ограничениями в отношении коллективной собственности, чем относительно его личной собственности. Он призван организовать движение своего коллектива по «коридору» института собственности в интересах этого коллектива как цельного субъекта хозяйствования. Эта организационная деятельность объективно в рамках X-матрицы формирует еще два «института-коридора» – институт координации через распоряжения сверху и институт редистрибуции.

В совокупности эти три «института-коридора» образуют объективную основу функционирования всей экономической системы X-общества.

Таким образом, формируется специфическая роль субъекта, которому «делегированы» права распоряжения общей (коллективной) собственностью. Главное предназначение такого субъекта – организация трудовой деятельности в рамках делегированных ему институциональных полномочий таким образом, чтобы обеспечить «вверенный» ему социум (в масштабах от «семьи» до «государства») необходимыми средствами существования и совершенствования. При этом предполагается, что личные экономические интересы данного субъекта однозначно подчиняются экономическим интересам социума, вторичны по отношению к последним. Противопоставление сущностей «Я» и «МЫ» актуализируется в данном случае как своеобразное «раздвоение» личности данного субъекта. С точки зрения общества он олицетворяет собой сущность «МЫ» и воспринимается не как отдельная личность в ряду других *таких же* личностей, а как некая квинтэссенция совокупности всех представителей данного социума и их совместных интересов.

Возникает специфическая иерархия интересов. Субъект – полномочный представитель призван выражать совокупный обобщенный интерес социума как единого начала «МЫ». «Институт-коридор» «условно-верховная собственность» определяет границы влияния

субъекта-представителя в вопросах распоряжения объектами собственности социума в интересах этого социума, а также четко задает направление такого влияния. То есть объекты собственности социума должны быть включены в процесс трудовой деятельности его членов таким образом, чтобы в первую очередь удовлетворялись обобщенные экономические интересы социума как единого целого («МЫ»), даже если это не способствует (либо даже препятствует) достижению экономических интересов отдельных людей («Я»). В принципе предполагается, что объективная вторичность «Я» не должна в большинстве случаев провоцировать коллизий типа «А почему я должен страдать в угоду коллективу?» Ибо духовный императив, «код» поведения изначально ставит на первое место интересы социума (от «семьи» до «государства»).

Вся система «институтов – носителей информации» (обычаи, традиции, писанные и неписанные нормы и правила поведения, законы, приказы и т.п.), призвана направить реализацию энергии отдельной личности в действие от интересов «Я» к интересам «МЫ». В данном случае мы не ставим вопрос о правомерности такого направления деятельности в свете общецивилизационных проблем развития гуманизма и человеколюбия. Мы просто констатируем факт, имеющий в истории различных стран и народов с X-матрицей многочисленные подтверждения (иногда чудовищные по своей жестокости!).

Таким образом, субъект-представитель получает от социума карт-бланш на распоряжение объектами собственности. И вот здесь необходимо учесть, что личная (либо частная) собственность субъекта-представителя (как правило) не совпадает с общественной собственностью. Но при этом он фактически единолично получает возможность распоряжаться последней. Соответственно объективно возникает противоречие интересов «внутри» самого субъекта-представителя, вызванное описанным выше своеобразным «раздвоением» личности. Как «Я», он желает максимизировать выгоду от личной собственности для себя, а как «МЫ», он обязан максимизировать совокупную выгоду социума от общественной собственности. И в данном случае, несмотря на внешнее сходство, это внутреннее противоречие субъектов-представителей в социумах с разными матрицами будет существенно отличаться по своему внутреннему содержанию и механизму реализации.

Принципиальное различие в данном случае обусловлено разной соподчиненностью «Я» и «МЫ» в восточной и западной матрицах. В X-матрице субъект-представитель не просто олицетворяет собой

коллективный интерес и в целом сущность «МЫ». Эта сущность и этот интерес *первичны*, поэтому решения, которые данный субъект принимает относительно общественной собственности, рассматриваются социумом *априори* как решения в интересах всего социума. И личные интересы не просто не должны идти в разрез с этими решениями, а должны подчиняться им. Если возникает противоречие личных интересов и принятых субъектом-представителем решений, то первые должны быть принесены в жертву. Это, конечно, не исключает оппортунизма «внизу». Наличие и интенсивность такого оппортунистического поведения зависит от двух причин: 1) величины транзакционных издержек такого поведения для отдельного хозяйствующего субъекта; 2) степени адекватности решений, которые принимает субъект-представитель, действительным экономическим интересам данного социума. Последнее и представляет особый интерес с точки зрения использования БИТ. В данном случае на первое место выходит серьезная проблема оппортунистического поведения субъекта-представителя. Оппортунизм – это субъективное вмешательство в БИТ с целью использования последних в корыстных целях.

Необходимо остановиться на характеристике БИТ применительно к базисным «институтам-коридорам» *X*-экономики. Во-первых, ведущее место в триаде «условно-верховная собственность – централизованная координация экономической деятельности – редистрибуция», как было показано выше, принадлежит первому институту. Во-вторых, сама технология рассматривается как система принципов адекватного механизма взаимодействия (в данном случае) между «институтами-коридорами», направляющего совокупную энергию хозяйствующих субъектов на достижение целей самосохранения и развития этносоциума как цельного исторического субъекта.

Задача минимум *X*-экономики (как, впрочем, и *Y*-экономики) – обеспечить жизнеспособность этносоциума в степени, достаточной для гарантии его сосуществования с другими этносоциумами. Задача максимум – обеспечить расширение ареала существования, в том числе и за счет других этносоциумов.

БИТ призваны трансформировать энергию в действие в заданном направлении. Условно-верховная собственность путем описанного выше делегирования полномочий отдельным представителям позволяет адекватно структурировать социум. Формируется специфическая иерархия субъектов, где отдельные субъекты – полномочные представители оказываются в центре, объединяя вокруг себя осталь-

ных членов социума и представляя собой выразителей совокупного экономического интереса. Когда первичный процесс построения такой системы завершен, начинается собственно процесс реализации базисной институциональной технологии: принятие решений относительно распоряжения общественной собственностью объективно предполагает координацию трудовой деятельности (в рамках «вверенного» коллектива) по использованию прав и объектов собственности и дальнейшее распоряжение процессами распределения и перераспределения результатов и условий этой деятельности среди членов социума. Причем этот процесс непрерывен. К тому же формы трансформации энергии в действие должны быть адекватны «коду» этносоциального поведения. Задача субъекта-представителя – обеспечить эту адекватность.

БИТ в *X*-экономике определяет специфику движения энергии хозяйствующих субъектов. Специфика заключается в обусловленной институтом условно-верховной собственности необходимости концентрации энергии для осуществления трудовой деятельности. Последняя предполагает деятельность по преобразованию ресурсов, находящихся в общей собственности, в продукт, предназначенный для потребления в рамках данного социума с учетом возможности внешнего обмена. БИТ в данном случае предполагает реализацию принципа легитимности субъекта-представителя (Центра) в вопросах принятия решений об организации трудовой деятельности в рамках социума. Должен быть реализован также принцип первичности решений Центра относительно использования объектов условно-верховной собственности. Принципы легитимности и первичности формируют такие институты-коридоры *X*-экономики, как координация трудовой деятельности и редистрибуция через потоки сдач-раздач.

С. Кирдина так характеризует институт редистрибуции в *X*-экономике: «Редистрибуция означает преимущественно вертикальное движение материальных ценностей и услуг (но главное – соответствующих прав) в рамках единой собственности. Здесь объективно требуется согласование хозяйственных трансакций не только между двумя совершающими их субъектами, но и между другими участниками хозяйственной жизни, которых прямо или косвенно могут затронуть действия двух обозначенных выше субъектов. Закон экономики трансакционных издержек приводит к тому, что вся совокупность необходимых согласований сосредоточивается в одном органе, который начинает выполнять функции Центра. Другими словами, если в ходе определенной трансакции потенциально могут быть за-

тронуты интересы (права, ресурсы, условия деятельности) других хозяйствующих субъектов, то вместо того чтобы обходить всех для получения согласований или согласия на проведение транзакции, участники экономики обращаются в вышестоящий Центр, где аккумулируется основная необходимая информация» [1, с. 117].

Здесь сразу необходимо отметить, что еще одним принципом в рамках БИТ *X*-экономики является обязательное предоставление экономической информации в Центр (субъекту-представителю) и ее аккумуляция в Центре. Этот принцип реализуется через адекватные «институты – носители информации» – отчеты, докладные и служебные записки формального и неформального плана.

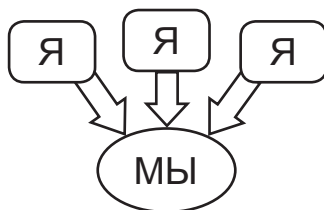
Принципы легитимности Центра, первичности его в принятии решений касательно условно-верховной собственности, аккумуляции информации в Центре определяют механизм движения энергии, информации и вещества в социуме через редистрибуцию как «институт-коридор» *X*-экономики.

Таким образом, БИТ в *X*-экономике предполагает концентрацию энергии и информации в Центре на основе принципов легитимности последнего и первичности в принятии решений относительно условно-верховной собственности. Легитимность и первичность обеспечиваются реализацией духовно-идеологического императива, задающего направление движения энергии от «Я» к «МЫ». Соответственно данная технология предполагает особую роль субъекта – легитимного представителя. Он призван координировать потоки энергии, информации и вещества в *X*-экономике в интересах всего социума. При этом экономические интересы социума априори являются первичными и более значимыми, чем экономические интересы отдельного хозяйствующего субъекта. Это объективно формирует основание для возникновения противоречия интересов. Однако БИТ предполагают, что в большинстве случаев движение энергии от «Я» к «МЫ» снимает, «гасит» это противоречие.

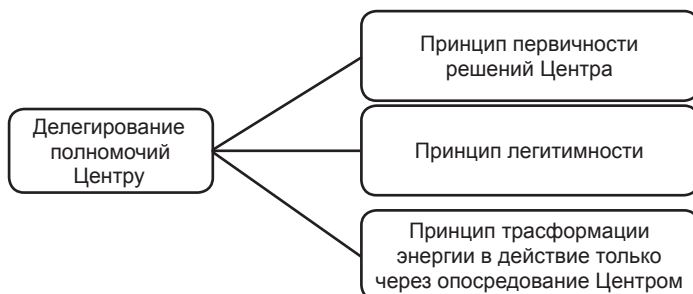
Если образно представить себе это движение как речной поток по руслу в заданном направлении, который (поток) формируется у истока из множества однонаправленных ручейков, то появление ручейка с противоположным направлением движения внесет некоторые незначительные «водовороты», но не изменит движения потока в целом.

Задача Центра – регулировать это движение «потока» энергии в интересах всего социума через институты редистрибуции и координации. Схематично БИТ в *X*-экономике можно представить следующим образом (рис. 1.4).

I этап – Формирование духовно-идеологического императива, «кода» поведения



II этап – Формирование базисных принципов X-экономики на основе «кода» поведения данного этносоциума



III этап – Формирование системы взаимосвязанных институтов-коридоров X-экономики

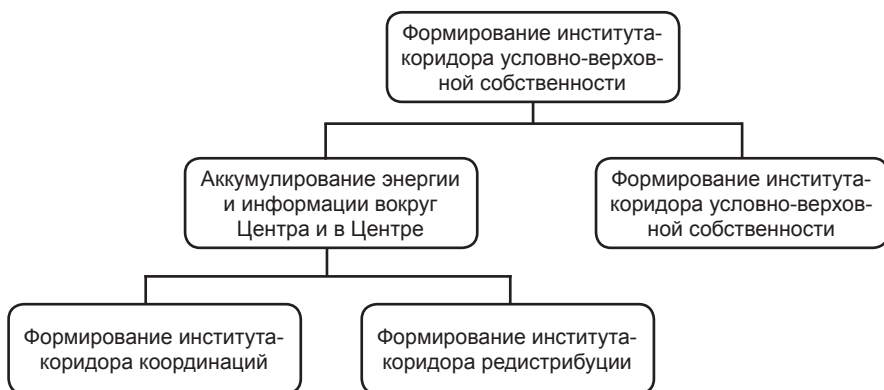


Рис. 1.4. Схема реализации БИТ в X-экономике

Поскольку все принципы БИТ реализуются одновременно, то этапность движения в схеме условна. Она необходима, чтобы показать объективность формирования механизма взаимодействия «институтов-коридоров» в *X*-экономике и специфическую роль Центра (субъекта — полномочного представителя) в этом механизме. Данная концепция объясняет, почему в *X*-экономике (да и в целом в этносоциуме с *X*-матрицей) субъект, олицетворяющий собой сущность «МЫ», получает столь значимые prerogatives в принятии решений о распоряжении условно-верховой собственностью и организации всей хозяйственной деятельности в социуме. Поэтому в *X*-экономике столь неоднозначна роль личности в организации трудовой деятельности. Человек, не получивший полномочий от социума, играет в этой деятельности подчиненную роль, так как формы и направления реализации его потенциальной энергии в действие определяет не он, а Центр. Человек, олицетворяющий начало «МЫ» и получивший такие полномочия, фактически единолично определяет формы и направления трансформации энергии в действие других членов социума. Отсюда объективная неравнозначность, неравноценность отдельных личностей в *X*-экономике, признаваемая и одобряемая социумом. Эта неравноценность будет проявляться на всех уровнях социальной организации — от семьи до государства.

В этой связи не перестают быть актуальными проблемы эффективности функционирования *X*-экономики, поскольку эффективность и определяет в конечном счете конкурентоспособность всей экономической системы. С точки зрения институциональной концепции, эффективность может быть оценена через динамику и размеры социальных трансакционных издержек. То есть издержек функционирования всего механизма взаимодействия базисных «институтов-коридоров». Эти издержки представлены как расходами Центра (государства) на организацию функционирования всей экономической системы, так и потерями, связанными с оппортунистическим поведением как Центра (субъектов — полномочных представителей), так и остальных участников хозяйственных процессов. Часть этих издержек (расходы государства) может быть определена достаточно точно, а часть (издержки оппортунистического поведения) весьма приблизительно в связи с отсутствием достоверных данных. Институциональное устройство *X*-экономики таково, что ее конкурентоспособность во многом основывается преимущественно не на рыночных механизмах координации деятельности хозяйствующих субъектов, а на степени соответствия централизованно принимаемых решений задачам повышения данной конкурентоспособности. В качестве примера можно привести активно генерируемые государством в Беларуси процессы модернизации деревообрабатывающей промышленности. Именно государство ини-

цирировало эти модернизационные процессы, максимально ужесточив за ними контроль. Таких примеров можно привести множество и все они подчеркивают особую (а часто и главную) роль Центра в X-экономике при решении задач повышения конкурентоспособности.

Кроме того, эффективность X-экономики зависит, во-первых, от адекватности исторических форм базисных «институтов-коридоров» и форм организации служебного труда, во-вторых, от адекватности комплементарных институтов, призванных играть балансирующую роль в механизме взаимодействия базисных «институтов-коридоров» и «институтов – носителей информации». Поскольку X-экономика в своем институциональном развитии проходит ряд институциональных циклов, то степень эффективности экономики во многом будет определяться фазой данного цикла. В X-экономике на фазе перехода к следующему институциональному циклу (а Беларусь находится именно на этой фазе) важно интенсифицировать процесс имплантации в механизм взаимодействия «институтов-коридоров» комплементарных институтов. В первую очередь это относится к институтам частной собственности, рыночного обмена и конкуренции. На фазе спада институционального цикла трансакционные издержки нарастают ускоряющимися темпами в связи с неадекватностью форм базисных институтов. Поэтому общая эффективность X-экономики объективно будет снижаться. Однако успешность перехода от фазы спада к фазе трансформации форм базисных институтов в X-экономике в первую очередь зависит от решений именно Центра, о чем свидетельствует специфика БИТ X-экономики. И именно Центр должен принять адекватные решения о внедрении комплементарных институтов. Если же он не справляется с данной задачей, то эти институты будут внедряться в стихийной (как правило, нелегальной или полуполюгальной) форме, так как с точки зрения социума в целом они не получают соответствующей базисным институциональным технологиям легитимности. В результате трансакционные издержки фактически не уменьшаются, а лишь трансформируются, меняют формы. А это может привести к резкому падению эффективности экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кирдина, С.Г. «X- и Y-экономики: институциональный анализ / С.Г. Кирдина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kirдина.ru/book2/glava3.shtml>.
2. Бессонова, О.Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России/ О.Э. Бессонова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/Bessonova/Mon2.htm>.

РАЗДЕЛ II. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, ОТРАСЛЕЙ И РЕГИОНОВ

2.1. ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В ЭЛЕКТРОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Новые тренды в информационном обществе, формирование конкурентных преимуществ в электронной экономике связаны с появлением новой терминологии.

Определение «электронной экономики» можно дать с разных точек зрения. С позиции юриспруденции и социологии электронная экономика – совокупность отношений между субъектами по поводу производства, потребления, реализации электронных товаров и услуг, а также или иных товаров, реализуемых посредством электронной коммерции.

С позиции системного анализа электронная экономика – система, включающая подсистемы: электронный бизнес, конечные пользователи, ИКТ-промышленность (производство аппаратного обеспечения), ИКТ-услуги (телекоммуникации, бизнес-анализ, облачные хранилища данных, облачные вычисления и пр.), ИКТ-индустрия (производство программного обеспечения), электронная коммерция субъектов хозяйствования. Электронная экономика является подсистемой информационного общества.

Среда электронной экономики характеризуется высокой конвергенцией различных технологий. Материальную составляющую среды электронной экономики составляют коммуникационные сети (фиксированные и мобильные сети), аппаратные средства (3G и 4G, персональные компьютеры, планшеты и пр.), облачные системы производства и оказания услуг и интернет-технологии (Web 2.0, Web 3.0), сеть Интернет.

Электронная экономика имеет пять подсистем: информационно-коммуникационная инфраструктура или инфраструктура доступа, институциональная инфраструктура, ИКТ-индустрия, конечные пользователи. Степень их развития и уровень взаимодополняемости определяет степень зрелости электронной экономики региона.

Электронная экономика включает телекоммуникационную инфраструктуру, ИКТ-промышленность (программное обеспечение, компьютерная техника и устройства) и ИКТ-услуги, а также экономическую и социальную деятельность, осуществляемую посредством Интернета, облачных технологий, а также мобильных социальных и иных удаленных сетей.

Основными элементами информационно-коммуникационной инфраструктуры являются национальные и международные подключения, локальные сети доступа, точки общественного доступа и их ценовая доступность.

Важным элементом электронной экономики являются конечные пользователи (физические лица, предприятия и правительство), которые определяют степень поглощения цифровых приложений через спрос на услуги и электронные приложения.

На протяжении двух десятилетий люди вели споры по поводу появления в мире отдельной группы молодых людей, которые были рождены в цифровую эпоху и выросли, используя информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) в своей повседневной жизни. Эту группу, соединенной сетями молодежи, часто называют «цифровыми аборигенами» [3]. За последние два десятилетия она была предметом обширных исследований и теоретических умозаключений. Хотя в литературе нет единого мнения по поводу точного воздействия, которое ИКТ оказывают на молодых людей, существует общее мнение, что цифровые мультимедиа меняют то, как они обучаются, играют, готовятся к жизни в обществе и участвуют в гражданской жизни.

Кроме того, анализ соответствующей литературы показывает, что до настоящего времени вопрос «цифровых аборигенов» и подключенной к сети молодежи в развивающихся странах исследовался недостаточно. Хотя это можно объяснить рядом факторов, в том числе тем, что в этих странах информационное общество и в особенности использование Интернета появилось гораздо позднее, чем в Соединенных Штатах Америки и Западной Европе. Настоятельно необходимо продолжить исследования, посвященные тому, как ИКТ используются молодыми людьми в развивающихся странах и какое воздействие они оказывают на них.

В 2011–2012 гг. МСЭ (Международный союз электросвязи, International Telecommunication Union, ITU) разработал модель для оценки численности «цифровых аборигенов» в мире. В этой модели «цифровые аборигены» определяются как группа подключенной к сети молодежи в возрасте 15–24 лет с пятью или более годами опыта онлайн-деятельности. В наше время немногим более 5 % населения планеты, или 30 % молодого населения, являются «цифровыми аборигенами». Согласно этой модели, в 2012 г. в мире насчитывалось около 363 млн «цифровых аборигенов» из общей численности мирового населения около 7 млрд человек, что составило 5,2 % населения планеты.

В широком смысле «цифровые аборигены» представляют собой меньшинство сегодняшней молодежи. Это вызвано в первую очередь относительно низкими показателями пользования сети Интернет во многих развивающихся странах с многочисленным молодым населением, но также и тем фактом, что ИКТ – это сравнительно новое явление [4]. В 2007 г., когда молодые люди уже должны были пользоваться Интернетом, чтобы сегодня считаться «цифровыми аборигенами» (поскольку требуется не менее пяти лет опыта онлайн-деятельности, чтобы попасть в эту категорию), уровень проникновения сети Интернет был относительно низким. В 2007 г. им пользовался только 21 % мирового населения, в 2014 г. эта цифра составила 35 % (по данным Консорциума Всемирной паутины).

Доля «цифровых аборигенов» в каждом регионе варьируется от 10 % в Северной и Южной Америке до 1,9 % в Африке. Африка и Азиатско-Тихоокеанский регион отличаются относительно низкими уровнями показателей «цифровых аборигенов» на душу населения по сравнению с Европой. Численность «цифровых аборигенов» в стране связана также с уровнем ее экономического развития. Около 4,2 % населения развивающихся стран являются «цифровыми аборигенами», тогда как в развитых странах на их долю приходится 10 % численности населения. Как известно, многие страны характеризуются наличием большой доли молодых людей в сравнении с общей численностью их населения. Такая демографическая ситуация особенно распространена в развивающихся странах и регионах, в частности в Африке. На региональном уровне доля населения в возрасте 15–24 лет колеблется от 20,2 % в Африке до 12,4 % в Европе.

К странам с медианными значениями относятся Беларусь и Сирия: 5,5 и 5,4 % «цифровых аборигенов» соответственно. Китай – страна с самой большой численностью «цифровых аборигенов», весьма близок к медианному значению: «цифровые аборигены» составляют 5,6 % его населения. Результаты анализа показывают, что

страны с самой высокой долей «цифровых аборигенов» — это страны с высоким доходом и доходами выше среднего. Также к ним относятся страны с очень высокими уровнями общего проникновения Интернета, страны, лидирующие по индексу развития ИКТ и страны с относительно высокой долей молодого населения.

Если рассматривать это в мировом масштабе, то «цифровыми аборигенами» можно считать чуть более половины (56 %) молодых людей, пользующихся Интернетом. В 2012 году во всем мире насчитывалось около 285 млн (44 %) «новичков» (молодых людей с менее чем пятилетним опытом использования Интернета). За последние пять лет в развивающихся странах значительно увеличился уровень использования Интернета — с 11,9 % в 2007 г. до 30,7 % в 2012 г. 53 % молодых людей, пользующихся Интернетом, в развивающихся странах сегодня пока не входят в категорию «цифровых аборигенов». Поэтому в предстоящие пять лет население «цифровых аборигенов» увеличится более чем в два раза при условии, что никто из нынешних молодых людей, пользующихся Интернетом, не откажется от него.

Более того, нужно сказать, что высокие темпы развития сети Интернет вовлекли в процесс ее использования широкие слои населения с одной стороны, но с другой — способствовали возникновению в обществе ситуации, идентифицируемой как «цифровое неравенство». Термин «цифровое неравенство» иллюстрирует разрыв между отдельными субъектами (домашними хозяйствами, предприятиями), а также географическими районами в их возможности доступа к информационным и коммуникационным технологиям, использованию Интернета для решения повседневных задач профессионального и бытового характера.

Развитие информационных технологий происходит беспрецедентно быстрыми темпами, в связи с этим практически ежегодно меняется содержательное наполнение термина «цифровой разрыв». Впервые этот термин проник в СМИ в 1998 г. в результате опросов, проводимых в США Национальным агентством по телекоммуникациям и информации (NTIA, United States Department of Commerce). Он подразумевал «частное владение персональным компьютером». В дальнейших исследованиях этот термин включал такой показатель, как «включенный доступ в Интернет». До этого понятия в исследованиях, целью которых был мониторинг социального фактора развития информационного общества, применялся термин «владение/не владение информацией» [5].

Начиная с 2000 г. этот термин стал характеризоваться показателем «высокоскоростной (широкополосный) доступ в Интернет».

В это же время увеличение абонентов широкополосной связи в противовес уменьшению абонентов коммутируемого доступа стало одной из важных целей развития информационного общества и сокращения цифрового разрыва. С 2010 г. цифровой разрыв стал отражать разницу между теми, кто на регулярной основе и эффективно использует цифровые технологии и теми, кто не использует.

В 2014 г. при мониторинге цифрового разрыва и факторов, его определяющих, исследуются следующие группы показателей:

- навыки и доступ к ИКТ;
- использование компьютеров;
- использование Интернета;
- использование облачных технологий;
- использование услуг электронного правительства, электронного здравоохранения, электронной юстиции;
- использование электронной коммерции.

Для отдельных субъектов такие показатели представлены в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Показатели мониторинга цифрового разрыва по группам мониторинга

	Для домохозяйств	Для предприятий
1	2	3
Доступ к ИКТ	Частота использования Интернет-соединения дома Устройства доступа в Интернет Тип соединения Причины отказа от использования Интернета	Наличие доступа в Интернет Виды доступа и интенсивность их использования
Использование Интернета	Частота использования Интернета Виды деятельности в Интернет	Имеет ли предприятие доступ в Интернет Объем работ, вынесенных в Интернет Применение собственного Web-сайта Применение социальных сетей
Навыки в ИКТ	Использование образовательных ресурсов Использование электронной почты Использование поисковых систем	Найм ИКТ специалистов Повышение квалификации в области ИКТ Наличие вакансий ИКТ-специалистов

Окончание табл. 2.1

1	2	3
Облачные технологии	Объем потребления облачных услуг Объем платежей за облачные услуги Направления использования облачных услуг по видам информации и видам ее обработки Причины отказа от потребления облачных услуг	Объем приобретения облачных услуг Причины отказа от облачных услуг
Распространение информации	Способы распространения электронной информации	Применение EDI-технологий (electronic data interchange — электронный обмен данными); Объем обмена информацией по ее видам (выставление счетов, информация по цепочкам поставки)
Электронная коммерция	Объем приобретаемых услуг	Электронная коммерция (объем продаж и покупок)

Цифровое неравенство среди домохозяйств обусловлено двумя основными факторами: уровнем реально располагаемого дохода и уровнем образования в области информационных технологий. В настоящее время как в научном сообществе, так и в правительственных организациях Европы, США и других стран ведется дискуссия относительно того, увеличивается или уменьшается неравенство в доступе и использовании информационных ресурсов. Некоторые утверждают, что со временем большинство населения будет находиться в сети Интернет и никакой политики вмешательства этот процесс не требует. Другие подчеркивают увеличение степени расхождения между различными сегментами населения и необходимостью его сокращения инструментами внешнего регулирования.

Разрыв между теми, кто является и не является частью глобального информационного общества, скорее всего, будет углубляться, поскольку люди, оторванные от информационного общества, остаются позади и не достигают прогресса. Для управления этим процессом применяют постоянный мониторинг и измерение изменений

в информационном обществе. Это осуществляется для того, чтобы определить достигнутый прогресс и существующие пробелы, а также обеспечить равноправный доступ к ИКТ [6].

Интересен тот факт, как трансфер власти был осуществлен в очередной раз в промежуток с 1994 по 2014 г. Новая правящая элита — это «нетократия» и ее корпорации и учреждения. В контексте бизнес-среды можно заметить, как много рыночной власти и финансовых ресурсов имеют нетократические корпорации. К примеру, это корпорации Google, Twitter, Facebook и др. Очевидно, что в этих корпорациях рыночная власть базируется на новых технологиях и знаниях, скомбинированных вместе с методами поддержки и менеджмента информационных сетей. «Те, кто завладеет глобальными информационными сетями и применит новые формы коммуникации, будут контролировать финансы и законодательство, сформируют новую бизнес и государственную элиту» (A. Bard and J. Soderqvist, 2002). В то время как люди и государственные предприятия нуждаются в базовых инфраструктурах для функционирования, у бизнес-сектора также существует потребность в системной инфраструктуре, состоящей из аппаратных средств, программного обеспечения, сетей, данных, оборудования, человеческих ресурсах и сервисе. Все это необходимо для поддержания процесса принятия решений, бизнес-цикла и конкурентной стратегии в информационном обществе [7].

К началу 2014 г. «нетократия» заняла доминирующее положение на глобальных рынках. Важно еще раз отметить, что сам по себе процесс нетократизации информационного общества имеет в качестве одного из последствий увеличение «цифрового неравенства». И если посмотреть на взаимоотношения понятий «цифровой абориген» и «нетократ», то можно сказать, что «цифровой абориген» — это предпосылка для будущего нетократа. Но без упорства и целеустремленности «цифровой абориген» никогда не станет нетократом, а со временем, по мере освоения Интернет-технологий общей массой молодых людей, и вовсе может перейти в низший класс информационной парадигмы — «комсумтариат» (пассивный потребитель).

Электронная экономика все в большей степени определяет развитие национальных экономик и экономик региона. Эффект промышленной революции заключался в том, что машины многократно усилили физические возможности человека. Цифровая революция означает, что до невероятных пределов будут расширены возможности человеческого мозга посредством его интеграции в электронные сети коммуникаций. Электронная экономика в отличие от индустриальной в большей степени использует ресурсный потенциал человеческого мозга.

ЛИТЕРАТУРА

1. Florida, R. *Cities and the Creative Class* / R. Florida. — Routledge, 2004.
2. Bard, A. *The Futurica Trilogy* / A. Bard, J. Söderqvist. — Stockholm Text, 2012.
3. Norris, P. *Digital Divide: Civic Engagement, Information Poverty, and the Internet Worldwide (Communication, Society and Politics)* / P. Norris. — Cambridge University Press, 2001.
4. Bauerlein, M. *The Digital Divide: Arguments for and Against Facebook, Google, Texting, and the Age of Social Networking* / M. Bauerlein. — Tarcher, 2011.
5. Ragnedda, M. *The Digital Divide: The Internet and Social Inequality in International Perspective* / M. Ragnedda, G.W. Muschert. — Routledge, 2013.
6. Warschauer, M. *Technology and social inclusion: Rethinking the digital divide* / M. Warschauer. — Cambridge, MA: MIT Press, 2003.
7. Kirn, W. *The New Radicals* / W. Kirn. — Time (magazine). — April 24, 2000.

2.2. КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА АКЦИОНЕРНОЙ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВА

В XXI в. Республика Беларусь вступила со стратегией развития социально ориентированной экономики с действенными механизмами государственного и рыночного регулирования. Для достижения поставленной цели была принята Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006–2020 гг. Целью экономического развития на втором этапе (2011–2020 гг.) реализации этой стратегии являются создание институтов рыночной экономики, активизация структурных преобразований, развитие частного бизнеса, широкое внедрение достижений науки и техники [1]. Особую актуальность приобретает вопрос эффективности и конкурентоспособности создаваемых институтов рыночной экономики, среди которых одним из системообразующих является институт акционерной собственности.

Акционерное общество выступает организационно-правовой формой реализации акционерной собственности, которая в правовом разрезе представляет собой собственность физических лиц, юридических лиц и государства (акционеров) на ценные бумаги — акции — свидетельство о вложении доли в капитал акционерного общества.

Акция как доля права собственности способствует формированию акционерного капитала, который функционирует как единое целое и представляет собой собственность акционерного общества как юридического лица.

Анализ научных источников показал, что появление акционерной формы хозяйствования происходило по линии ограничения имущественной ответственности и удаления капитала – собственности от капитала – функции через эволюцию таких организационно-правовых форм предприятий, как единоличное владение, полное товарищество, товарищество «на вере», командитное общество, командитное акционерное общество, акционерное общество.

Различным организационно-правовым формам предприятий с полной ответственностью (единоличное владение, различные виды товариществ с неограниченной ответственностью) присуще противоречие между величиной внесенной доли в данное предприятие и мерой ответственности собственника внесенной доли. Данное противоречие снимается в акционерном обществе: мера ответственности акционера ограничивается лишь величиной его вклада (стоимостью акций) в акционерный капитал и не распространяется на его иное имущество. Ограничение ответственности акционеров явилось стимулом для мобилизации капитала в условиях роста издержек в процессе реализации индивидуальных предпочтений. Именно возможность вовлечения в производство крупного капитала при ограниченной ответственности собственников-акционеров, невозможность изъятия внесенной доли каким-либо совладельцем обеспечили широкое распространение акционерных обществ в мировой практике. Таким образом, акционерная форма хозяйствования имеет гибкость формирования, привлечения инвестиционных ресурсов, отграничена от владельцев, что способствует быстрой адаптации к изменяющимся условиям и соответствует природе современной рыночной экономики.

Переход от полных товариществ, товариществ «на вере» к акционерному обществу Ф.Х. Найт объяснял необходимостью консолидации интересов: «...у товарищества, когда оно достигает значительного размера, организация перестает быть эффективной, уже не удастся обеспечить действенное единство интересов, и в результате резко возрастает субъективный риск, что в свою очередь препятствует дальнейшему расширению предприятия и приводит к замене товарищества акционерной формой организации» [4, с. 243].

Акционерная форма собственности определяет механизм функционирования ее соответствующей формы хозяйствования. В орга-

низационно-правовой форме хозяйствования, основанной на акционерной собственности, находят проявление экономические формы ее реализации, сопряженные с владением акции.

Функционирование акционерного общества характеризуется определенной системой организации, управления, распределения доходов, что, на наш взгляд, предполагает наличие, взаимодействие и взаимообусловленность следующих элементов:

- структура акционерного капитала (собственности);
- система корпоративного управления;
- механизм формирования и распределения прибыли.

Структура акционерной собственности, определяемая в научной литературе как соотношение долей акций, принадлежащих различным группам акционеров, изначально предопределена неоднородностью и сложностью современного субъекта акционерной собственности. Вместе с тем каждая группа акционеров имеет и свои экономические интересы. Суть экономического интереса как своеобразной формы персонификации отношений собственности выражается в стремлении каждого субъекта экономических отношений к извлечению наибольшей выгоды для воспроизводства себя как экономического субъекта [5, с. 16]. Интересы групп акционеров в большинстве случаев различны, разнонаправлены и противоречивы, а их баланс является итогом взаимодействия в едином процессе функционирования акционерного общества. Анализ мотивации выделенных групп акционеров позволил утверждать, что все они получают от деятельности акционерного общества два основных преимущества – стабильность (снижение рисков) и безопасность (ограничение ответственности). В снижении рисков и рассредоточении ответственности и раскрывается институциональная природа акционерного общества. В связи с этим акционерное общество является социализированным институтом и несет социальную ответственность.

Теоретическое обоснование формирования системы корпоративного управления нашло поэтапное отражение в рамках различных теоретических подходов. Концептуально эти концепции представляют корпоративное управление как систему взаимоотношений групп, заинтересованных в эффективном функционировании акционерного общества. Первостепенная цель создания системы управления акционерным обществом – обеспечение эффективного распределения функций и прав контроля в интересах всех участников акционерных отношений.

Вложения в акционерный капитал не являются специфическими активами, в силу чего не могут быть «сами собой» застрахованы

от оппортунистического поведения участвующих в управлении ими лиц. У природы акционерного общества существует специфический механизм аккумуляции свободных средств и трансформации их в инвестиционный ресурс – механизм управления.

В мировой практике выделяют построенные по одинаковому принципу модели системы управления акционерным обществом:

- Модель с трехуровневой структурой органов управления: Правление, наблюдательный совет и Общее собрание акционеров;
- Модель с двухуровневой структурой органов управления: Правление и Общее собрание акционеров.

Механизм управления акционерным обществом многоуровневый, имеет строго иерархическое построение, что качественно отличает акционерное общество от других форм хозяйствования.

В акционерном обществе имеются свои особенности распределение прибыли, что предполагает выработку целенаправленной *дивидендной политики*. Ключевой целью дивидендной политики является установление оптимальных пропорций между текущим потреблением и reinvestированием прибыли с целью долговременного стратегического развития акционерного общества.

Можно отметить, что экономический потенциал акционерной формы хозяйствования представляет собой комплекс, состоящий из структуры акционерного капитала, системы управления, механизма привлечения инвестиционных ресурсов, институциональной среды. Уровни эффективности структуры акционерного капитала, компетентности органов управления, инвестиционных возможностей, развития институциональной среды характеризуют уровень развития конкурентоспособности акционерной формы хозяйствования.

Таким образом, можно выделить основные функции акционерного общества, обуславливающие развитие его экономического потенциала и соответственно конкурентоспособности акционерной формы хозяйствования:

- инвестиционная функция, которая заключается в аккумуляции и концентрации свободных ресурсов путем выпуска ценных бумаг – акций;
- технологическая функция, которая базируется на способности акционерного общества к высокой концентрации капитала, необходимой для осуществления технологической модернизации современных производств;
- экономическая функция, которая состоит в поддержании стабильного роста прибыли, обеспечивающего рост доходов акционеров, персонала, а также государства (общества в целом); обеспечивает возможность его воспроизводства;

- социальная функция, проявляющаяся в ограничении ответственности акционеров по обязательствам акционерного общества;
- институциональная функция, которая заключается в способности обеспечить перечисленные выше функции.

Положительный эффект развития акционерной формы хозяйствования во многом зависит от климата институциональной среды, т.е. тех условий, в которых она функционирует, сложившихся традиций в обществе, социальной культуры.

На наш взгляд, целью формирования акционерной формы хозяйствования в национальной экономике является создание форм хозяйствования, обладающих гибкой формой управления, новым каналом финансирования экономики; формированием новых элементов механизма рынка капитала; аллокация финансовых потоков в отраслях с наиболее высоким ростом производства; создание новых инструментов распределения дохода; развитие социального качества отношений собственности.

Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- спецификация прав акционерной собственности;
- оптимизация структуры акционерной собственности;
- оптимизация системы управления акционерными обществами;
- эффективное управление акционерными обществами с долей государства;
- развитие экономического потенциала акционерной формы хозяйствования.

Акционерная собственность и форма хозяйствования постепенно занимают свою нишу в экономическом пространстве Республики Беларусь, но в полной мере свой потенциал еще не раскрыли. Проведенный нами анализ показал, что процесс акционирования в национальной экономике не способствовал в полной мере персонификации отношений собственности, так как характеризовался лишь ограничением вмешательства государства в экономическую деятельность акционерных обществ. Создание этой организационно-правовой формы было недостаточным для развития акционерной собственности ввиду несинхронного развития рыночных институтов. Нельзя не согласиться с мнением В.Э. Ксензовой, что в текущий исторический период экономика Беларуси находится в фазе перехода к новому институциональному циклу, а институциональная структура белорусской экономики в настоящее время является не до конца оформленной с точки зрения обновления институциональной структуры [6, с. 25].

В современных условиях в Республике Беларусь необходимо уделять большое внимание созданию институционального климата, внедрению в производство новейших технических и технологических достижений, особенно ресурсо- и энергосберегающих технологий. Возникла объективная необходимость в экономической координации, т. е. согласовании деятельности экономических субъектов, планов и действий различных индивидов. Причем изменение экономического поведения одного индивида может потребовать изменения поведения других. Изменение поведения субъектов осуществляется экономическими, моральными и правовыми средствами воздействия.

Эффективная реализация акционерной формы хозяйствования обуславливает потребность в консультационных услугах предприятий, приобретающих статус акционерного общества. На наш взгляд, необходимо создание консультационного центра помощи акционерным обществам, что окажет благоприятное воздействие на темпы и результаты проводимых реформ, поможет акционерным обществам решить возникающие проблемы, будет способствовать повышению эффективности их деятельности. В штате предлагаемого центра должны быть профессиональные юристы, психологи, специалисты в области экономики и менеджмента, специалисты по управлению персоналом.

С одной стороны, институциональное проектирование акционерных обществ предполагает создание государством институциональных предпосылок их развития (эффективная структура прав собственности, прогрессивная законодательная база, развитие фондового рынка, повышение привлекательности инвестиционного климата), что является одной из институциональных функций государства. С другой стороны, акционерные общества, сосредотачивая значительное количество сотрудников, создают свою специфическую институциональную среду (в том числе корпоративную культуру и корпоративную ответственность), которая определяет нормы поведения в самой фирме, а также транслирует эти нормы во внешнюю среду, оказывая влияние и на внешнюю институциональную среду общества в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому социально-экономическому развитию Республики Беларусь. — Минск: ЮНИПАК, 2004.

2. Осипенко, О. Формирование институтов корпоративной сферы: российский опыт / О. Осипенко // Рос. экон. журн. – 2005. – № 3. – С. 60–84.

3. Сторчевой, М. Экономическая теория фирмы: систематизация / М. Сторчевой // Вопр. экономики. – 2012. – № 9. – С. 41–66.

4. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. М.Я. Каждана; науч. ред. В.Н. Гребенников. – М.: Дело, 2003.

5. Некипелов, А.Д. Становление и функционирование экономических институтов: от «робинзонады» до рыночной экономики, основанной на индивидуальном производстве / А.Д. Некипелов. – М.: Экономистъ, 2006.

6. Ксензова, В.Э. Тенденции эволюции институциональной среды и институциональной структуры экономики / В.Э. Ксензова // Структурные преобразования и модернизация экономики: монография/под ред. д-ров экон. наук А.А. Быкова, М.И. Ноздринского. – Минск: ООО «Мисанта», 2013. – С. 16–26.

7. Голикова, Ю.А. Корпорации России: состояние и перспективы развития / Ю.А. Голикова // Рос. предпринимательство. – 2011. – № 5, вып. 1(183). – С. 46–51.

2.3. Анализ цепочек создания стоимости как инструмент оценки и планирования конкурентоспособности промышленных предприятий

Анализ цепочек создания стоимости, в основе которого лежит стратегический анализ издержек, позволяет сделать вывод об эффективности функционирования предприятия и оценить его стратегические возможности. Оптимизация издержек ведет к увеличению конкурентоспособности продукции предприятия и, как следствие, к росту продаж и увеличению прибыли. Благодаря этому увеличиваются возможности накопления, что способствует развитию и совершенствованию производственной деятельности.

Стратегический анализ издержек тесно связан с понятием «цепочки ценности», включающим все виды деятельности, функции и процессы от разработки до доставки товара или услуги конечному потребителю [1, с. 2, 3]. Портер называет цепочку создания стоимости (*value chain*) основным инструментом диагностики конкурентного преимущества и поиска путей его усиления [2, с. 36].

Создание потребительской ценности товара начинается с закупки сырья и продолжается в процессе производства частей и компо-

ентов, сборки и выпуска продукции, оптовой и розничной продажи конечным потребителям, послепродажном обслуживании. В цепочку ценности входит и валовая прибыль, поскольку надбавка к сумме затрат, возникающих в ходе создания стоимости, будет естественной составляющей цены, которую платят потребители, – без превышения созданной стоимости над суммой издержек бизнес невозможен. Звенья связаны между собой и их издержки, вызываемые другими видами деятельности, взаимозависимы.

Цепочка ценности компании отражает эволюцию ее бизнеса и внутренних операций, стратегию и методы ее реализации, экономические принципы деятельности [1, с. 36]. Поскольку эти компоненты у разных компаний различны, цепочки ценности конкурирующих компаний различаются. Например, издержки промышленной компании, самостоятельно производящей все комплектующие для своей продукции, выше, чем у компании, закупающей комплектующие и выполняющей лишь сборку готовой продукции.

Так, промышленные предприятия Республики Беларусь в течение продолжительного периода теряют свои ключевые компетенции – отказываются от производства сложных узлов, переходят на аутсорсинг, использование импортных комплектующих, а некоторые превращаются из производственных предприятий фактически в сборочные цеха (например, «Горизонт», «Витязь», «Мотовелозавод»).

В результате, несмотря на выполнение показателей по объему производства и даже по норме прибыли, снижается добавленная стоимость, произведенная в Республике Беларусь.

Проследим данную тенденцию на примере ОАО «БАТЭ» – специализированного предприятия по производству стартеров и генераторов для карбюраторных и дизельных двигателей автомобилей и тракторов.

Данные по производству генераторов за 2009–2013 гг. приведены в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Производство генераторов ОАО «БАТЭ» за пять лет, шт

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
Количество генераторов, шт	321 121	360 878	188 331	229 704	248 286
В том числе генераторы с китайскими СКД-комплектами, шт.	236	1 400	4 447	17 260	42 110
Доля генераторов с китайскими СКД-комплектами, %	0,07	0,39	2,36	7,67	16,96

Из табл. 2.2 видно, что доля генераторов с покупными китайскими СКД-комплектами (от англ. Complete Knock Down, «полно-разборный» – комплект, состоящий из отдельных деталей, который ввозят в страну для дальнейшего сбыта и собирают на местном производстве) в объеме всей продукции увеличилась за пять лет на 17 %. С увеличением доли недорогих, но, как правило, низкокачественных китайских комплектующих ухудшается качество производимой продукции, возрастают затраты по гарантийному периоду эксплуатации, что показано в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Объем зарекламированной продукции по генераторам

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Количество генераторов, возвращенных в гарантийный период эксплуатации, шт.	3660	3986	4284	4300

Удельный вес импортных комплектующих изделий и материалов в себестоимости основных базовых моделей, производимых ОАО «БАТЭ», отображен на рис. 2.1.

Удельный вес импортных комплектующих изделий и материалов в себестоимости стартеров и генераторов, производимых ОАО «БАТЭ» в 2013 г., %

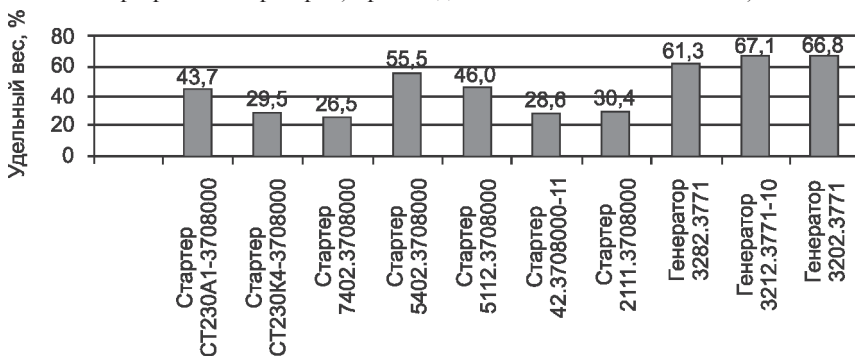


Рис. 2.1. Доля импортных комплектующих в себестоимости продукции ОАО «БАТЭ» в 2013 г.

Анализируя данные рис. 2.1, можно отметить, что доля импортных комплектующих в себестоимости продукции ОАО «БАТЭ» колеблется в настоящий момент от 26 до 67 %.

Составим калькуляцию и сравним затраты на производство генератора 3272.3771 с использованием комплектующих, произведен-

ных на заводе ОАО «БАТЭ» и с использованием импортных китайских СКД-комплектов (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Затраты на генератор 3242.3771 производства ОАО «БАТЭ», 2013 г.

Статья затрат	Генератор 3242.3771	
	С комплектующими собственного производства ОАО «БАТЭ», дол. США за ед. изд.	С китайскими СКД-комплектами, дол. США за ед. изд.
1. Сырье и материалы	29,84	76,00
2. Возвратные отходы	0,92	0
3. Покупные и комплектующие изделия	26,02	0
4. Транспортно-заготовительные расходы	1,67	2,00
5. Итого затрат на материалы	56,61	78,00
6. Основная зарплата производственных рабочих	5,87	0,38
7. Дополнительная зарплата производственных рабочих	1,13	0
8. Отчисления на социальное страхование	3,02	0,14
9. Обязательное страхование от несчастных случаев	0,10	0
10. Энергия и топливо на технологические нужды	0,80	0
11. Общепроизводственные расходы	14,41	1,70
12. Общехозяйственные расходы	4,99	0,40
13. Инновационный фонд	0,20	0,20
14. Производственная себестоимость	87,13	80,80
15. Расходы на реализацию	1,21	1,21
16. Полная себестоимость	88,34	82,00
18. Прибыль	11,66	18,00
19. Рентабельность, %	13,00	22,00
20. Отпускная цена	100,00	100,00
Добавленная стоимость	29,00	20,30
Доля добавленной стоимости в выручке, %	0,29	0,20

Из данных табл. 2.4 следует, что прибыль от производства генератора с использованием китайских СКD-комплектов растет (рис. 2.2), а добавленная стоимость, созданная ОАО «БАТЭ», уменьшается (рис. 2.3).

Прибыль от производства генератора 3242.3771, \$ за ед.

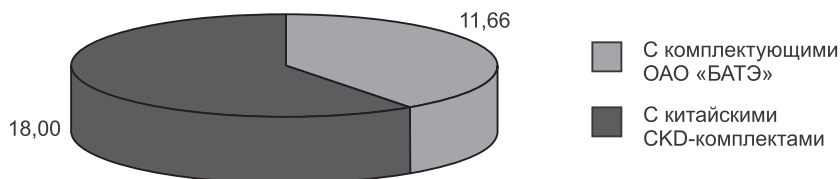


Рис. 2.2. Прибыль в стоимости продукции

Добавленная стоимость от производства генератора 3242.3771, \$ за ед.

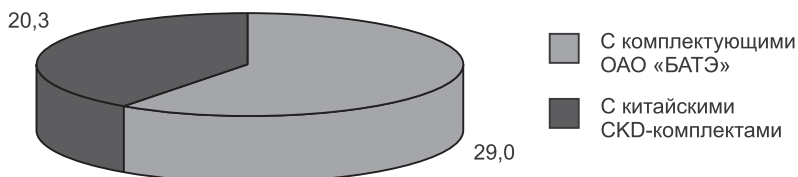


Рис. 2.3. Добавленная стоимость в стоимости продукции

В результате проведенного анализа можно отметить, что доля добавленной стоимости, создаваемой ОАО «БАТЭ», имеет тенденцию к снижению. Следовательно, данное предприятие постепенно теряет свои ключевые компетенции, что в итоге может привести к потере конкурентоспособности производимой им продукции.

Однако существуют и обратные примеры. Предприятие, которое увеличило добавленную стоимость, создаваемую внутри страны, и усилило свою конкурентную позицию – ЗАО «Атлант». Длительный период компрессоры для холодильников данного предприятия изготавливались в Литве. Однако после распада СССР в Беларуси на Барановичском станкостроительном заводе, вошедшем в состав ЗАО «Атлант» в 1993 г., было организовано производство высокоэффективных компрессоров по японской технологии, позволяющих значительно снизить расход электроэнергии. Таким образом, освоив производство компрессоров, ЗАО «Атлант» получило ключевую компетенцию (основная деталь, используемая в производстве холодильников, стала производиться самим заводом). Причем в настоя-

щий момент компрессоры ЗАО «Атлант» пользуются спросом и потому успешно экспортируются в страны СНГ. Стоит отметить, что история ЗАО «Атлант» – это скорее исключение, которое подтверждает правило.

Между тем в развивающихся странах в рамках глобальных производственных систем создается в среднем около 30 % ВВП (против 18 % в развитых странах) [3].

В понятие «производственная система» входят абсолютно все процессы, операции, связанные с созданием ценности для потребителя, включая и те, что несут в себе «потери» (продажи, логистика, финансовый блок, разработка новой продукции, коммуникации с потребителями, производственные процессы, закупки и т.д.) [4].

Классической и в то же время одной из самых прогрессивных считается производственная система японской автомобильной корпорации «Тойота» (Toyota Production System – TPS), основанная на принципах управления по целевым издержкам, достигшая выдающихся результатов в снижении издержек производства автомобилей.

Опыт создания производственной системы фирмы «Тойота» был использован рядом зарубежных стран. В частности, на ее основе в США была разработана концепция бережливого производства (Lean Production), означающая создание ценности для потребителей на основе производства с минимальными потерями, оптимальной скоростью и в точном соответствии с требованиями рынка, которая также получила широкое распространение в мире. Метод Lean Production в США распространяется посредством специализированных отраслевых ассоциаций в судостроении, авиакосмосе, строительстве, его успешно освоили такие крупные компании, как General Electric, Caterpillar, Boeing [5].

Для развивающихся стран глобальные производственные системы также могут быть важным механизмом увеличения занятости, наращивания производственного потенциала, в том числе за счет распространения технологий и обучения работников [6].

Поэтому чтобы обеспечить выживание национальных компаний, необходимо включать их в цепочки добавленной стоимости. Включение в глобальные цепочки создания стоимости требует от производителей повышения эффективности внутренних процессов, внедрения новых продуктов или улучшения существующих, увеличения добавленной стоимости, участия в новой цепи или улучшения функционирования существующей.

Необходимо обратить внимание на вопросы так называемого неэквивалентного обмена в глобальных цепочках добавленной стои-

мости, участники которых неравнозначны по экономической силе и влиянию. Доминирование в цепочках некоторых участников возникает исходя из возможностей создания и внедрения инноваций, брендов, координации всего производственного процесса.

В результате более слабые участники глобальных цепочек добавленной стоимости сосредотачиваются в звеньях с низкой добавленной стоимостью и имеют весьма слабые шансы перехода в более прибыльные участки цепочек.

Особенно актуален неэквивалентный обмен для развивающихся стран, поскольку открытость внутренних рынков сделали их уязвимыми от вмешательства глобальных игроков [3].

Поэтому для безопасного включения предприятий Республики Беларусь в глобальные цепочки создания стоимости необходимо привлекать иностранных инвесторов к проектам, которые позволят получить ключевые компетенции белорусским промышленным предприятиям и увеличить добавленную стоимость, создаваемую внутри страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Porter, Michael E. *Competitive Advantage* / E. Porter. — New York Free — Press, 1985.

2. Быков, А.А. Концепция цепочек создания стоимости и ее применение в антикризисном управлении / А.А. Быков, Т.Г. Авдеева, А.Е. Зезюлькина // *Белорус. экон. журн.* — 2013. — № 1. — С. 32–45.

3. Казанцева, Е.Г. Роль олигополистических компаний в глобальных цепочках добавленной стоимости / Е.Г. Казанцева, Л.Л. Харченко // «Экономика и современный менеджмент: теория и практика»: сборник статей по материалам XXXIII международной научно-практической конференции. (13 января 2013 г.) — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://sibac.info/12684>.

4. Голяков, С.М. Современные производственные системы предприятий / С.М. Голяков // *Сборник научных статей «Проблемы взаимодействия хозяйствующих субъектов реального сектора экономики России: финансово-экономический социально-политический, правовой и гуманитарный аспекты».* — СПб.: Институт бизнеса и права, 2011. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.ibl.ru/konf/151211/proizvodstvennie-sistemy-predpriyatij.html>.

5. Дзгоева, М.Р. Особенности развития производственных систем предприятий: зарубежный и российский опыт / М.Р. Дзгоева, З.К. Айларова, Л.Э. Комаева // *Управление экономическими системами: электронный научный журнал* 05.03.14. — [Электронный

ресурс]. — Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs63-632014/item/2820-2014-03-20-11-58-43>.

6. Доклад о мировых инвестициях, 2013. Глобальные производственные системы: инвестиции и торговля в интересах развития. 2013. Обзор. Нью-Йорк и Женева: ООН, 2013. — [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf.

2.4. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ПРЕДПОСЫЛКА РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Финансовая устойчивость (*financial stability*) отражает экономическое состояние предприятия, при котором оно способно за счет рационального управления материальными, трудовыми и финансовыми ресурсами создать такое превышение доходов над расходами, при котором достигается стабильный приток денежных средств, позволяющий предприятию обеспечить его текущую и долгосрочную платежеспособность, а также удовлетворить инвестиционные ожидания собственников [1, с. 115]. В этом смысле экономическая устойчивость предприятия — обязательное условие, предпосылка и результат успешной реализации его конкурентных преимуществ.

Финансовая устойчивость связана с общей финансовой структурой организации, степенью ее зависимости от кредиторов и инвесторов и определяет стабильность финансового положения, обеспечиваемого высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых ресурсов [8, с. 69]. Следовательно, финансовая устойчивость организации — это способность хозяйствующего субъекта функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.

В основе устойчивости финансового состояния организации лежит соотношение между стоимостью материально-производственных запасов и источниками их формирования (собственными и заемными). Если обеспеченность названных запасов источниками — это сущность финансовой устойчивости, то платежеспособность — это внешнее проявление финансовой устойчивости, т.е. возможность наличными денежными ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Таким образом, финансовая устойчивость в долгосрочном плане характеризуется соотношением собственных и заемных средств.

Этой точки зрения придерживаются большинство ученых. Так, в работах Л.А. Бернштейна, В.Ф. Палия, В.С. Стояновой, В.В. Ковалева, В.М. Попова, И.А. Михайловой-Станюты и других приводятся определения финансовой устойчивости в первую очередь как категория, зависящая от «запаса источников собственных средств». Однако есть ряд работ, в которых финансовая устойчивость трактуется несколько иначе. Так, например, в учебном пособии под редакцией Д.А. Панкова доля собственного капитала в общем объеме источников финансирования отнесена к группе показателей платежеспособности. Профессором Л.Л. Ермолович коэффициенты, характеризующие структуру источников финансирования, названы «показателями финансовой независимости», а в совместной работе профессоров М.И. Ткачук и Е.Ф. Киреевой – показателями «оснащенности предприятия капиталом» и «оценки задолженности предприятия».

Все изложенные подходы к оценке финансовой устойчивости соответствуют нашим представлениям о содержании данной категории,

Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно обладать гибкой структурой капитала, уметь организовать его движение таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для самовоспроизводства, ибо в процессе производственно-хозяйственной деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источники их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние предприятия.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных экономических условиях свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии и наоборот: при неустойчивом финансовом состоянии сохраняется возможность восстановления равновесия за счет прибыли и привлечения заемных средств.

Неудовлетворительное финансовое состояние, как правило, характеризуется неэффективным размещением средств, их иммобилизацией, плохой платежной дисциплиной, наличием просроченной задолженности бюджетной системе и поставщикам ресурсов.

Поэтому, когда организация не может погасить свои обязательства по мере наступления срока их оплаты, ее дальнейшее существование ставится под сомнение. Исходя из этого финансовую устойчи-

вость можно включить в следующую логическую цепь: финансовая устойчивость → финансовая безопасность → экономическая безопасность → безопасность организации в целом.

Соответственно анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия позволяет принимать обоснованные управленческие решения не только в сфере финансовой безопасности, но и безопасности хозяйствующего субъекта в целом. Для проведения такой оценки нами рекомендовано использовать бенчмаркинг как сравнительный анализ финансовых показателей работы компании с результатами более успешных конкурентов или эффективно работающих предприятий других отраслей.

Бенчмаркинг находит применение во всех сферах деятельности предприятия – в логистике, маркетинге, управлении персоналом. Сегодня бенчмаркинг активно применяется и в сфере финансов. По данным исследования, проведенного в 2001 г. специалистами Шеффилдского университета. 42 % средних и малых предприятий Европы используют финансовые показатели своих конкурентов для оценки собственного бизнеса, а 74 % предприятий считают такой анализ эффективным.

В странах СНГ, включая Беларусь, использование бенчмаркинга пока недостаточно распространено. Это объясняется высокой степенью закрытости отечественных предприятий, небольшим количеством публичных компаний, боязнью поглощений и иных атак на собственность, а также просто нежеланием открывать кому бы то ни было «изнанку» бизнеса. Однако многие предприятия все же стараются следить за финансовыми результатами конкурентов и использовать их в управленческих целях.

Финансовые показатели анализируемого предприятия при этом можно сравнивать:

- с общепринятыми «нормами» для оценки степени риска и прогнозирования возможности банкротства;
- аналогичными данными других предприятий, что позволяет выявить сильные и слабые стороны предприятия и его возможности;
- аналогичными данными за предыдущие годы для изучения тенденций улучшения или ухудшения финансового состояния предприятия.

В качестве объекта исследования финансовой устойчивости нами анализировались экономические показатели торгового предприятия Евроопта ЗАО «Доброном» в Республике Беларусь.

Для оценки финансовой устойчивости торговой организации ЗАО «Доброном» воспользуемся возможностями преобразования дан-

ных бухгалтерского баланса в аналитические показатели с учетом экономического содержания статей активов и пассивов. С этой целью используем подходы, изложенные как в работах отечественных (Д.А. Панков), так и зарубежных ученых (Л.А. Бернстайн).

Исходя из этих предпосылок определим показатели финансовой устойчивости организации.

Первое впечатление о финансовой устойчивости можно получить путем определения доли собственного капитала в общих источниках финансирования (коэффициента автономии). Результаты расчета данного показателя представлены на рис. 2.4.

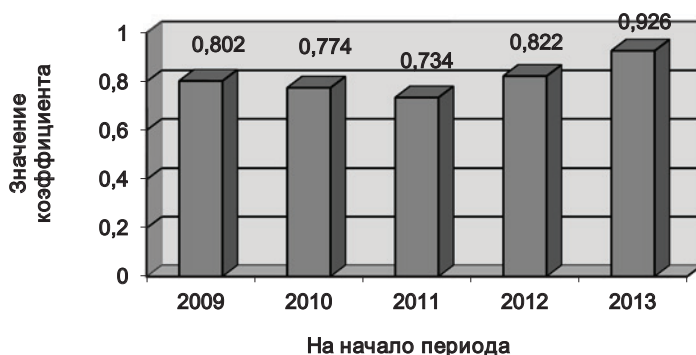


Рис. 2.4. Коэффициент автономии ЗАО «Доброном» в динамике

Как показывает анализ полученных показателей, ЗАО «Доброном» может считаться предприятием с высокой степенью финансовой устойчивости, имеющим четко выраженную тенденцию роста финансовой независимости предприятия от внешних источников финансирования. Исключение составляет только величина уставного фонда.

Уставный фонд ЗАО «Доброном» разделен на 119, 2 тыс. простых акций, из которых 99,8 % принадлежит собственникам, 0,2 % – физическим лицам. Депозитарием является ОАО «Беларусбанк», которому предоставлено Комитетом по ценным бумагам Республики Беларусь право осуществления профессиональной и биржевой деятельности по ценным бумагам. Поскольку акции ЗАО «Доброном» не могут свободно обращаться на фондовом рынке, то нет возможности оценить рыночную стоимость акционерного капитала предприятия.

Несмотря на постоянную величину уставного фонда, рост других элементов собственного капитала привел к существенным структурным сдвигам: доля акционерного капитала снизилась с 63,65 до 23,85 % на 01.01.2014 г.

Положительная тенденция роста доли накопленной прибыли сопровождается усиливающейся ролью резервов и фондов предприятия, среди которых преобладают фонд переоценки статей баланса (от 50 до 80 % в различные периоды) и фонд накопления (от 15 до 75 % в различные периоды), что отражено на рис. 2.5.

Выявленные тенденции можно оценить как положительные, поскольку они способствуют повышению рыночной стоимости предприятия как за счет количественных факторов (стоимость имущества), так и за счет качественных (уровень конкурентоспособности предприятия). В подтверждении данного вывода проанализируем структуру распределения прибыли: почти 3/4 прибыли капитализируется предприятием в форме резервного фонда и фонда накопления. Причем если на 01.01.2013 г. средства фонда накопления обеспечивали предприятие источниками финансирования инвестиций на 33,0 %, то на 01.01.2014 г. за счет фонда накопления, создаваемого за счет прибыли, финансировалось уже 46,4 % капитальных вложений общества.



Рис. 2.5. Распределение чистой прибыли ЗАО «Доброном» в 2013 г.

Показатели оснащённости предприятия собственным капиталом, определяемые в соответствии с разъяснениями консультантов Министерства финансов, имеют более низкие значения, чем пока-

затели, определяемые согласно логическому представлению структуры капитала в международных стандартах финансовой отчетности. Однако даже выявленные отклонения не меняют ранее сделанных выводов об устойчивом финансовом положении организации.

Поскольку ЗАО «Доброном» систематически пользуется финансовыми заимствованиями на рынке краткосрочных и долгосрочных финансовых ресурсов, то при анализе платежеспособности следует учитывать этот фактор. Для определения текущей и долгосрочной торговой деятельности финансовый анализ проводили с учетом оценки роли внешних источников финансирования в деятельности предприятия с использованием коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств и соотношения заемного и собственного капитала (табл. 2.5).

Таблица 2.5

**Показатели участия заемных источников финансирования
в деятельности ЗАО «Доброном»**

Показатель	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,100	0,167	0,152	0,581	—
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,246	0,293	0,363	0,216	0,080
Доля долгосрочных финансовых обязательств в общей сумме источников финансирования, %	8,0	12,9	11,1	4,8	—

Как мы уже выяснили ранее, ЗАО «Доброном» в незначительной степени зависит от заемных источников финансирования. Максимальная доля имущества предприятия, сформированная за счет долгосрочных источников финансирования, имела место в начале 2011 г. и составляла 12,9 %. В конце 2013 г. общество погасило все ранее полученные долгосрочные кредиты и займы, что, предположительно, обеспечило снижение издержек по финансированию предприятия.

Коэффициентный анализ финансовой устойчивости на основе бухгалтерского баланса завершим расчетом индекса финансовой устойчивости. Для этого первоначально определим коэффициенты реальной стоимости имущества и индексы постоянного актива (табл. 2.6).

Таблица 2.6

**Показатели реальной стоимости имущества
и индексы постоянных активов ЗАО «Доброном»**

Показатель	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14
Индекс постоянного актива	0,962	0,966	0,891	0,852	0,676
Коэффициент реальной стоимости имущества	0,719	0,655	0,585	0,801	0,659

Индекс постоянного актива снижается, что подтверждает рост потенциала предприятия обеспечивать производственно-коммерческий цикл собственными оборотными средствами. Однако некоторое снижение коэффициента реальной стоимости имущества может свидетельствовать о сокращении ресурсов, обращающихся в сфере торговой деятельности, что требует более тщательного анализа взаимосвязи финансовой устойчивости ЗАО «Доброном» и его сбытовой и маркетинговой деятельности.

Общая оценка изменения финансовой устойчивости в динамике приведена в табл. 2.7.

Таблица 2.7

**Индексы финансовой устойчивости ЗАО «Доброном»
(по сравнению с предшествующим периодом)**

Показатель	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14
Индекс финансовой устойчивости (Ифу)	0,882	0,743	1,614	2,917

Анализ показывает, что рост финансовой устойчивости к концу анализируемого периода весьма значим: к началу 2013 г. долгосрочная платежеспособность увеличилась на 61,4 %, а к началу 2014 г. — на 191,7 % по сравнению с аналогичным периодом предшествующего года.

Дополним полученные выводы расчетом показателя рамбурсной способности⁶. Для более детальных выводов сопоставим показатель способности к самофинансированию еще и с чистым денежным потоком, формируемым на предприятии в соответствующем отчетном периоде. Для этого чистый денежный поток определим как разницу между суммой денежных средств на счетах предприятия на конец периода и остатком денежных ресурсов на начало периода. При на-

⁶ Способность обеспечивать покрытие задолженности и процентов по ней за счет эффективного оборота финансовых активов. Показатель рамбурсной способности характеризует способность банка с большей или меньшей эффективностью оборачивать активы банка, приносящие доход.

личии доступа к внутренней информации организации имеет смысл сопоставлять способность к самофинансированию и с другими показателями хозяйственной деятельности: с потребностью в финансировании инвестиционных программ; с суммой реализованных капитальных вложений; с выручкой от реализации продукции, работ, услуг. Однако для целей исследования ограничимся расчетом показателей, представленных в табл. 2.8.

Таблица 2.8

Рамбурсная способность ЗАО «Доброном»

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1. Средняя за период сумма заемных средств в форме ссудного капитала, млн руб.	95 543	176 962	185 199	86 607
2. Прибыль после налогообложения, млн руб.	133 405	161 961	265 043	425 560
3. Амортизационные отчисления в составе себестоимости реализованной продукции, млн руб.	21 848	42 526	62 309	114 757
4. Рамбурсная способность, коэф-т	1,625	1,155	1,768	6,239
5. Чистый денежный поток, млн. руб.	32 306	20 744	-41 945	47 891
6. Соотношение способности к самофинансированию и чистого денежного потока (с. 2 + с. 3) / с. 5), коэф-т	4, 806	9, 855	-7, 804	11, 282

Следует признать, что степень покрытия задолженности по кредитам заемными источниками поступления денежных средств на предприятии достаточно высокая. При этом использование денежных средств идет достаточно интенсивно. Во многом это объясняется динамикой развития организации, что неизбежно ставит руководство организации перед необходимостью выбора стратегии финансирования деятельности предприятия с учетом финансового, маркетингового, инновационного и иных аспектов экономической безопасности ЗАО «Доброном».

В заключение следует отметить, что финансовая устойчивость организации в любой сфере бизнеса зависит от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. В этой связи существенно возрастает приоритетность и роль оценки финансового состояния.

В Республике Беларусь постоянно осуществляется работа по улучшению информационной базы, а также по совершенствованию методик анализа, обусловленная необходимостью преодоления сложности в получении объективной информации.

Так, с 1 января 2012 г. в соответствии с Инструкцией о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования, утвержденной постановлением Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь от 27 декабря 2011 г. № 140/260, и Нормативным значением коэффициентов платежеспособности, дифференцированным по видам экономической деятельности, утвержденными постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. № 1672, произошли изменения в исчислении показателей финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, что способствовало более объективному отражению положения их дел, и изменения в определении критериев оценки финансового состояния субъектов хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2010.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И. А. Бланк. – Киев: Ника – Центр, Эльга, 2010.
3. Бочаров, В.В. Финансовый анализ: учеб. пособие / В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2011.
4. Годовой отчет ЗАО «Доброном» за 2010–2013 гг.
5. Ермолович, Л.Л. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / Л.Л. Ермолович, Л.Г. Сивчик, Г. В. Толкач. – Минск: БГЭУ, 2000.
6. Кобринский, Г.Е. Исследование методики финансовой устойчивости предприятия / Г.Е. Кобринский // Весн. Беларус. дзярж. гас. ун-та. – 2004. – № 4. – С. 53–56.
7. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.Н. Крейнина. – 2-е изд. – М.: Дело и Сервис, 2009.
8. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2005.
9. Sixsmith, M. The Yukos Affair and the Struggle for Russia / M. Sixsmith, O.Putin's. – NY: C., 2010.

2.5. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В СФЕРЕ РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА

В последние десятилетия сфера услуг завоевывает все более устойчивые позиции в мировой экономике. В большинстве стран увеличиваются объемы ее производства и доля в структуре ВВП, воз-

растает численность занятых, развивается международная торговля услугами. Влияние этих изменений столь велико, что современная экономика часто называется сервисной или экономикой услуг [1].

С развитием сферы услуг связано не только изменение структуры ВВП, но и тенденция к превалированию занятости в производстве услуг над занятостью в промышленном производстве, прослеживаемая во многих странах. Высокие значения доли занятых в сервисном секторе имеют США, Люксембург, Нидерланды, Австралия, Великобритания, Канада, Норвегия, Бельгия, Дания и другие страны.

Активное развитие сферы услуг обусловлено влиянием ряда факторов. К. Лавлок – всемирно признанный авторитет в области теории управления сервисными организациями, к этим факторам относит политику государства, социальные изменения, развитие бизнеса, информационных технологий, интернационализацию и глобализацию сферы услуг [2].

Учитывая, что значительное число организаций сферы услуг относится к малому бизнесу, те страны, где при их создания действует режим благоприятствования, а различные правовые, административные и прочие проблемы сведены к минимуму, имеют больше шансов на успех в условиях международной конкуренции. Среди ярких примеров такого успеха американская индустрия гостеприимства и система бизнес-образования, английская страховая отрасль и аукционная торговля, швейцарские банковская система и пластическая хирургия. В основе этого успеха в соответствии с идеями М. Портера лежит определенная комбинация детерминант конкурентных преимуществ, причем их сочетание не является неизменным.

Сервисный сектор, таким образом, становится предметом все более пристального внимания со стороны исследователей, принадлежащих к самым различным научным направлениям, среди которых экономика, маркетинг, менеджмент [1].

Индустрия гостеприимства является сравнительно новой категорией для отечественной экономики. Однако ее значение возрастает с каждым днем. Это обусловлено в первую очередь растущим интересом к сфере обслуживания, к возможностям управления ею и использования для повышения экономического потенциала и уровня развития государства [3].

В современном мире основными направлениями развития предприятий индустрии гостеприимства являются:

- углубление специализации гостиничного и ресторанного предложения;
- образование международных гостиничных и ресторанных цепей;

- развитие сети малых предприятий;
- внедрение в индустрию гостеприимства компьютерных технологий.

Индустрия гостеприимства, предприятий общественного питания, отдыха и досуга всегда являлась объектом пристального внимания органов государственного управления во всех странах мира и во все времена. Это обстоятельство связано с двумя факторами [4]:

1) предприятия индустрии гостеприимства формируют и предоставляют услуги, удовлетворяющие физические, духовные и моральные потребности населения и, как правило, пользующиеся повышенным потребительским спросом вне зависимости от социального положения и денежного достатка граждан;

2) ряд услуг предприятий индустрии гостеприимства, равно как и технических, технологический процесс их производства несет в себе повышенную социальную ответственность перед гражданами. Вопросы гигиенической безопасности, соблюдения прав и интересов потребителей не могут быть оставлены без особого внимания и контроля со стороны государства.

Научный интерес у автора вызывает ресторанный бизнес. Ресторанный бизнес — это интегрированная сфера предпринимательской деятельности, связанная с организацией производства и управления предприятием и направленная на удовлетворение потребностей населения в разнообразной, здоровой и вкусной пище, сервисных услугах, а также получающая прибыль [5].

Как сфера предпринимательской деятельности, ресторанный бизнес выполняет важные социальные и экономические функции. *Экономические функции* ресторанный бизнеса охватывают эту сферу в единстве производства и обращения. На практике это означает, что ресторанный бизнес является выгодной сферой приложения капитала, которая обеспечивает достаточно быструю по сравнению с другими отраслями оборачиваемость вложенных средств. Предпринимательское начало ресторанный бизнеса делает центральной фигурой всего инвестиционного процесса клиента ресторана, бара, кафетерия, удовлетворению потребностей которого должны быть подчинены все дальнейшие действия. *Социальные функции* ресторанный бизнеса выражаются в том, что данная сфера предпринимательской деятельности целиком служит общественным интересам и никак не противоречит им. Здесь формируется культура потребления, воспитываются потребительские привычки и предпочтения. Одновременно складываются и закрепляются на уровне массового общественного сознания определенные формы проведения досуга [6, с. 22–23].

Специфические особенности маркетинга в сфере ресторанного бизнеса связаны, в первую очередь, со спецификой выпуска продукции собственного производства, а также с особенностями рынка, потребностями, услугами, ценами, сбытом и продвижением. Объекты в сфере ресторанного бизнеса имеют большие возможности по реализации концепции маркетинга, в которой предполагается, что достижение организацией своих целей напрямую зависит от определения нужд и запросов целевых рынков и более эффективного по сравнению с конкурентами удовлетворения потребностей [7].

Постоянно увеличивается количество и возрастает сложность проблем, которые объектам в сфере ресторанного бизнеса необходимо уметь правильно решать для того, чтобы избежать негативных последствий и добиться поставленных целей. Среди наиболее распространенных проблем, обусловленных низким уровнем менеджмента, можно привести следующие:

- ошибки в подходе к оценке рынков и сферы предложения и сбыта услуг. Руководители организаций, предоставляющие услуги общественного питания, как правило, не всегда принимают во внимание такое понятие, как «стратегическая экономическая зона», оценка которой является ключевым пунктом выбора стратегии. В Гомельской области, например, перспективными направлениями является деловой туризм, предусматривающий обслуживание специалистов, бизнесменов, приезжающих в область с деловыми целями, а также экотуризм с созданием туристских маршрутов и экологических троп на территории Национального парка «Припятский», Буда-Кошелевского биологического, Ветковского ботанического, Шабринского ботанического, Житковичского ботанического заказников и других предприятий. Данное обстоятельство можно учитывать при организации обслуживания специализированных и иностранных групп на маршрутах экотуризма, фотоохоты, водного и велосипедного туризма с одновременной организацией соответствующего уровня питания с учетом перспективных целевых сегментов;

- предоставление услуг ресторанного бизнеса с позиции менталитета менеджеров, а не с позиции изучения предпочтений потребителей, т.е. наблюдается отсутствие в сегментации рынка;

- руководители должны рассматривать менеджмент не только с позиции управления персоналом, а и с позиции выбора грамотных направлений деятельности, конкурентных стратегий, товарной и ценовой политики, привлечении инвестиций.

- большинство организаций в сфере ресторанного бизнеса если и строят конкурентные стратегии так называемым методом проб и

ошибок, то в первую очередь без анализа конкретной ситуации в конкурентной среде и собственных возможностей. В свою очередь правильный выбор конкурентных стратегий обеспечивает эффективность конкуренции для организаций различного уровня, устойчивость и повышение рыночного статуса подбора и расстановки кадров. По данным исследования, если объект в сфере ресторанного бизнеса предлагает отличную кухню, но обслуживание окажется недостаточно высокого уровня, то 90 % клиентов отрицательно оценивают посещаемый ресторан. Если же качество пищи среднее, но при этом обслуживание отличное, в 80 % случаев объект получит положительную оценку.

Проведенные исследования показали основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия в сфере ресторанного бизнеса в современных условиях: развитие новых типов предприятий; нехватка квалифицированных кадров (качество обслуживания); уровень сервиса и дополнительных услуг; проблема рационального размещения объектов в сфере ресторанного бизнеса, формирование ассортимента, имиджа.

Значительная часть ресторанов связывает успех своего бизнеса исключительно с кухней и общей идеей, несколько в меньшей степени с качеством сервиса, не относя к ключевым факторам успеха решения в сфере рекламы, ценовой политики и характера взаимодействия с поставщиками.

Процесс непрерывного улучшения качества в сфере ресторанного бизнеса проходит следующие стадии: сбор информации о текущем качестве продукта в сфере ресторанного бизнеса в течение всего времени обслуживания (суждения и пожелания клиентов), изучение и анализ менеджментом ресторанного бизнеса фактического (предлагаемого) качества, непрерывная адаптация продукта в сфере ресторанного бизнеса к требованиям клиентов.

Попытка повысить эффективность бизнеса путем вхождения в сеть приводит к специализации объектов в сфере ресторанного бизнеса и выстраиванию соответствующим образом его маркетинговой политики, в то время как независимые рестораны, обитатели узких и стабильных рыночных ниш, как правило, полносервисные, имеют максимум возможностей для проявления своей уникальности, которая становится основным фактором, формирующим конкурентную позицию. Несмотря на различия, большинство объектов в сфере ресторанного бизнеса имеют общие функциональные области, модели эффективного взаимодействия с клиентом, а также определенный перечень технологических приемов приготовления блюд, что по-

зволяет выявить так называемые ключевые элементы качества или успеха и сформулировать требования, которым они должны удовлетворять. Относительно выбора места расположения объекта в сфере ресторанного бизнеса и его внешнего вида (экстерьера) не существует общего методического подхода. Тем не менее месторасположение является одним из решающих факторов для успешного функционирования объектов в сфере ресторанного бизнеса, что не исключает возможности успеха этого бизнеса в самых неблагоприятных местах – принципиально важно, чтобы размещение (в более широком смысле локальный рынок) и тип объекта ресторанного бизнеса были согласованы друг с другом.

Проведенное исследование на предмет месторасположения объектов в сфере ресторанного бизнеса и их профиля позволило установить существование целого ряда противоречий и проблем, основная из которых – несоответствие целевого сегмента и ассортиментного профиля объектов. Существующая ситуация в области дислокации и определения профиля деятельности организаций предопределяется отсутствием единой концепции размещения организаций в населенных пунктах и современных методик, позволяющих определить необходимость и целесообразность как размещения объектов в сфере ресторанного бизнеса, так и профиль его деятельности. При открытии новых объектов в сфере ресторанного бизнеса целесообразно исходить из определения потребности в них, требований населения близлежащих территорий, определения концепции объекта.

На основе обобщения имеющейся информации можно предложить следующую классификацию предприятий ресторанно-развлекательного бизнеса:

1) мобильные предприятия (*street-food*). К предприятиям этого типа можно отнести различные передвижные и полустационарные точки типа киосков и т.п., обеспечивающие питанием людей на улице, что называется «на ходу». Занимаемая ими доля рынка составляет 4–5 % в Москве и от 2 до 15 % по России;

2) предприятия быстрого обслуживания (*fast-food*). Это классические предприятия, типичным представителем которых является Макдональдс. Занимаемая ими доля рынка составляет в Москве 1,5 %, а в России, по данным различных источников, от 5 до 39 % в зависимости от региона. Отечественный бизнес ГиР существенно расширил количество форматов предприятий быстрого питания. Появились всевозможные блинные, кофейни, пельменные и т.д., в которых готовят вполне нормальную и здоровую пищу. Неизменной остается только форма обслуживания;

3) рестораны и кафе столового типа. К этому классу предприятий питания обычно относятся те, в которых имеется линия раздачи для самообслуживания или зона самостоятельного набора пищи, а также расчетная зона. К этому же классу можно отнести предприятия с обслуживанием по типу «шведский стол». По формату обслуживания такие предприятия – наследники советских столовых, но с существенно более высоким качеством. Обычно средний чек на заказ здесь составляет порядка 300 руб. Занимаемая ими доля рынка в Москве – 5–7 %, а по России – 3–15 %. В настоящее время это сектор рынка ГиР существенно расширяется за счет организуемого стационарного питания кейтеринговыми компаниями;

4) демократичные предприятия (рестораны, кафе, пиццерии, пивные рестораны и т.д.). Такие предприятия ориентированы на гостей со стабильным и достаточно высоким уровнем дохода. Исследователи выделяют в этом классе две группы предприятий, дифференцируя их по среднему чеку. К первой группе относят предприятия, в которых средний чек на заказ составляет порядка 35 %. Ко второй группе относят предприятия, средний чек на заказ в которых 500–1500 руб. Их доля рынка в Москве около 50 %. По России достаточно достоверных сведений о демократичных предприятиях с дифференциацией по группам нет. Известно, что в совокупности их доля составляет от 20 до 45 %. Естественно, их распределение по регионам страны весьма неравномерно;

5) элитные рестораны класса премиум, предприятия типа закрытых клубов. В этой нише рынка ГиР также выделяют две группы с дифференциацией по среднему чеку на заказ;

6) кейтеринговые предприятия – это предприятия, оказывающие выездные услуги гостеприимства и развлечений, в том числе доставку питания к месту индивидуального или группового заказа и осуществления так называемого бюджетного питания. В настоящее время это весьма интересный, сформировавшийся и активно развивающийся сегмент рынка ГиР. Это показал проведенный в марте 2007 г. специализированный форум. По данным проведенного исследования в Москве на тот период было таких предприятий около 10 % и число их непрерывно растет за счет действующих ресторанов, добавляющих в свой арсенал новые формы обслуживания;

7) комплексные развлекательные центры (КРЦ (еда и развлечения) – это предприятия преимущественно демократичного типа и по нашим оценкам наиболее перспективны для привлечения гостей среднего класса и ниже. Обычно в них представлены сегменты рестораны и/или кафе в тех или иных форматах и определенный на-

бор развлекательных услуг (бильярд, боулинг, танцол, кальян, караоке, спортар, игровые автоматы, сауна и т.д.);

8) торгово-развлекательные центры (ТРЦ) – тип крупных комплексных предприятий, предлагающих гостям помимо питания и развлечений разнообразное торговое обслуживание. Они, как правило, включают зоны развлечений и отдыха для детей и взрослых, множество предприятий питания различного формата, могут включать оздоровительные предприятия. Начали создаваться и развиваться в последние 5 лет;

9) специализированные и диверсифицированные сети предприятий, холдинг. По сути, объединенное системой управления и аукционерным капиталом в единое целое множество отдельных территориально разнесенных предприятий. Специализированные сети состоят из предприятий одного формата (например, «Кофе Хауз»), а диверсифицированные – из предприятий различных форматов (например, «Ростик Групп»). Сети экономически существенно более выгодны, поскольку позволяют централизовать многие бизнес-процессы и, как следствие, ощутимо снизить постоянные и переменные расходы на бизнес в целом. А в итоге возрастает его прибыльность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балаева, А. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития / А. Балаева, М. Предводителева // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2007. – № 3 – С. 23.

2. Lovelock, C. Services Marketing. People, Technology, Strategy / C. Lovelock. – New Jersey, 2001.

3. Волонцевич, Е.Ф. Формирование конкурентоспособности организаций индустрии гостеприимства в Беларуси / Е.Ф. Волонцевич // Экономика Крыма. – 2012. – № 4 (41).

4. Ресторанный бизнес: управляем профессионально и эффективно. Полное практическое руководство / В. Сирый [и др.]. – М.: Эксмо, 2010.

5. Кучер, Л.С. Ресторанный бизнес в России: технология успеха / Л.С. Кучер, Л.М. Шкуратова, Л.С. Ефимов. – М.: РКонсульт, 2002.

6. Гуророва, И.И. Деловой Гомель, 3 (5) сентябрь 2005 г.

7. Основы маркетинга / Ф. Котлер [и др.]; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; Киев.: Вильяме, 1998.

2.6. ПОВЫШЕНИЕ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ МЕТОДА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКВИВАЛЕНТА

Актуальность задач, связанных с обеспечением энергоэффективности, обусловлена как специфическими условиями функционирования белорусской экономики и энергетики, так и современными тенденциями развития мировой экономики на фоне глобальных энергетических и экологических проблем. Среди внутренних факторов, актуализирующих проблематику энергоэффективности, выделяют, по крайней мере, следующие: низкий уровень самообеспеченности республики топливом и энергией; рост цен на топливо, импортируемое из Российской Федерации; доминирование устаревшего, энергоемкого оборудования как на стадии преобразования первичной энергии, так и на стадии использования вторичной энергии в секторах экономики; сохранение относительно низких тарифов для населения на тепловую, электрическую энергию, топливо как элемент действующей модели социально ориентированной экономики.

Анализ научных публикаций позволяет констатировать, что большинство авторов выделяют энергоэффективность в качестве одного из лидирующих индикаторов энергетической безопасности, при этом энергоэффективность чаще всего определяется показателем энергоемкости ВВП.

Авторские оценки свидетельствуют о существенном снижении энергоемкости ВВП Беларуси за последние 10 лет. По оценкам Международного энергетического агентства, значение данного показателя в 2011 г. составило 0,24 т н.э. на 1000 дол. США по паритету покупательной способности. При этом наблюдается долгосрочная положительная динамика энергоемкости ВВП: в 1995 г. значение показателя было равно 0,70; в 2000 – 0,51; в 2007г. – 0,34 т н.э. на 1000 дол. США. С 1995 по 2011 г. энергоемкость ВВП в Беларуси снизилась более чем в 2 раза, в то время как в западных странах – всего на 30–40 %. Энергоемкость белорусской экономики хотя и ниже, чем в Украине и России, все же уступает среднемировому уровню. Если рассматривать мировую экономику в целом, то энергоемкость белорусского ВВП в 2010 г. превышала средний показатель примерно в 1,5 раза (в 1995 году – 2,9 раза).

Впервые термин «энергетическая эффективность» был использован по поводу достижения оптимального уровня потребления энергоресурсов на единицу добавленной стоимости при существующем развитии экономики, техники и технологий. Однако данное определение не является бесспорным, так как здесь речь идет об оптимальном значении энергоэффективности, а не об энергоэффективности

как понятийной категории. Кроме того, в качестве результата использования энергии указывается добавленная стоимость, хотя могут использоваться и другие показатели (объем производства продукции, ВВП для экономики страны и т.д.). В работе [3] энергоэффективность определяется как «особое свойство экономики, характеризующее ее способность производить и реализовывать разнообразные конкурентоспособные энергоресурсы и эффективно их использовать во всех основных отраслях национальной хозяйственной системы, снижая энергоемкость ВВП и основных товаров». Это определение чрезмерно широкое, так как оно затрагивает не только использование энергоресурсов, но и их производство и, кроме того, в это определение включается показатель измерения энергоэффективности «энергоемкость», который нуждается в самостоятельном определении.

С.В.Черноусов, рассматривая макроэкономические показатели эффективности использования топливно-энергетических ресурсов, определяет: «Энергоэффективность – величина, обратная энергоемкости, показывает, какое количество единиц продукции можно произвести, затратив единицу количества энергии, и характеризует эффективность использования энергии» [4, с. 5].

Аналогичного подхода придерживается В.Л. Ганжа: «Величина, обратная энергоемкости, называется энергоэффективностью. Энергоэффективность характеризует количество продукции в стоимостном выражении, которое может быть произведено при затрате единицы ТЭР» [6, с. 86]. В данном случае мы получаем лишь стоимостной способ оценки энергоэффективности.

В законе «Об энергосбережении» понятие «энергоэффективность» как таковое отсутствует, хотя есть определение «показатель энергоэффективности». В Законе рассматривается термин «эффективное использование топливно-энергетических ресурсов – использование всех видов энергии экономически оправданными, прогрессивными способами при существующем уровне развития техники и технологий и соблюдении законодательства» [7, с. 1].

Эффективность потребления энергии (энергоэффективность) – это соотношение между выходом товаров, услуг или энергии и затраченной энергией. Такое определение приведено в СТБ 1777-2009 «Системы управления энергопотреблением. Требования и руководство по применению», утвержденном постановлением Госстандарта от 06.04.2009 г.

Одним из основных макроэкономических статистических показателей, рассчитываемых Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, является энергоемкость валового внутреннего продукта, которая характеризует уровень потребления топлив-

но-энергетических ресурсов, приходящихся на единицу валового внутреннего продукта, и служит для оценки эффективности использования топливно-энергетических ресурсов в целом по стране и межстрановых сопоставлений [8].

Очевидно, что до сих пор отсутствует четкое и полное определение этого понятия. Разные авторы вкладывают в него различный смысл. Кроме того, остаются открытыми следующие вопросы:

- какова взаимосвязь энергоэффективности микроэкономических систем и энергоэффективности экономики в целом;
- какими путями можно добиться роста энергоэффективности экономики, кроме как обеспечением роста энергоэффективности отдельных предприятий?

Ответы на эти вопросы могут быть получены, в частности, на основе применения общетеоретических подходов к оценке стоимости и ценности экономических благ, измеряемой в энергетических единицах. Еще в 20-х гг. XX в. Фредерик Содди, Нобелевский лауреат в области химии, в своей работе «Богатство, виртуальное богатство и долг» обратил внимание на ключевую роль энергии в развитии экономики: «...если у нас есть доступная энергия, мы можем обустроить жизнь и производить любые необходимые блага. Вот почему поток энергии должен рассматриваться как главный экономический фактор» [9].

Во второй половине XX в., в результате междисциплинарного синтеза, появились новые направления развития теории стоимости, одно из которых – «энергетическая теория стоимости». Ее авторы – экологи Х. Одум и Р. Констанца – объясняли цену товара стоимостью, израсходованной на его производство энергии [10]. Впоследствии были предложены экономические показатели, оцениваемые энергетическими единицами, например «энергетическая рентабельность инвестиций».

Похожий подход, названный «теория создания стоимости на основе энергосодержащих продуктов», предложен российским экономистом А. Орловым. Суть данного подхода состоит в приведении затрат энергии, потребляемой в процессе создания благ, со стороны фактора труда, а также использование энергии оборудованием, овеществленной энергии в самом оборудовании и в прочих материальных ресурсах [11].

Применение данных экономико-теоретических подходов в оценке энергоэффективности хозяйственных систем позволило белорусским ученым А.А. Михалевичу и С.П. Фисенко предложить новый количественный критерий оценки энергобезопасности экономики – безразмерный параметр ϵ , равный соотношению ВВП и объема потребляемой в экономике энергии, оцениваемому в денежных единицах [5, с. 94]. В отличие от прочих альтернативных критериев оценки энергоэффективности и энергобезопасности предложенный имеет

преимущество в том, что не зависит столь существенно от изменения внутренних и внешних цен на топливо и энергию.

Принимая за основу показатель энергобезопасности, разработанный А.А. Михалевичем, автором предложены и оценены на фактических данных собственные критерии энергоэффективности, в основе расчета которых лежит метод энергетического эквивалента. Расчет таких показателей в дальнейшем позволит смоделировать его реакцию на определенные изменения в экономической и энергетической системах.

Рассмотрим Минскую ТЭЦ-4 как источник обеспечения энергией г. Минска, региона Республики Беларусь. Это крупнейшая в Белорусской энергосистеме и одна из наиболее современных электростанций в стране. Она является основой теплофикационного комплекса западной и юго-западной частей столицы, обеспечивая отоплением и горячей водой 48 % ее жителей. За год станция отпускает 4,8–5 млн Гкал тепла. Установленная мощность теплоэлектроцентрали: электрическая – 1035 МВт, тепловая – 1519 Гкал/ч [12].

Взаимосвязь данных объектов обусловлена тем, что вся тепловая и значительная часть электрической энергии, вырабатываемой ТЭЦ-4, потребляется в г. Минске. Определенная доля потребности Минска в энергии покрывается за счет других станций (ТЭЦ-3 и ТЭЦ-2), равно как и ТЭЦ-4 отдает свою электроэнергию в энергосистему, которая обслуживает все регионы республики. Мы будем исходить из допущения о том, что себестоимость электрической и тепловой энергии, производимой другими станциями, примерно соответствует себестоимости продукции Минской ТЭЦ-4. Основным показателем, характеризующим результаты экономической деятельности региона, является валовой региональный продукт (ВРП). В качестве стоимостного показателя электроэнергии выберем себестоимость 1 кВт·ч.

Введем абсолютный показатель энергетического эквивалента ВРП (ЭЭВРП) как отношение ВРП в рублевом эквиваленте к себестоимости 1 кВт·ч. электроэнергии (ССЭр), руб.

$$\text{ЭЭВРП} = \frac{\text{ВРП}}{\text{ССЭр}},$$

$$\text{ССЭр} = \frac{\text{ССЭ} \cdot \text{КД}}{100},$$

где ЭЭВРП – энергетический эквивалент валового регионального продукта, кВт·ч.; ВРП – валовой региональный продукт, руб.; ССЭр – себестоимость 1 кВт·ч отпущенной электроэнергии, руб.; ССЭ – себестоимость 1 кВт·ч отпущенной электроэнергии, центов США; КД – курс доллара, руб./дол. США; 100 – пересчет центов в доллары США.

Также введем относительный показатель доли затрат на производство электрической и тепловой энергии в объеме валового регионального продукта (КЗВРП), равный отношению полных годовых затрат станции, обслуживающей регион, к валовому региональному продукту:

$$\text{КЗВРП} = \frac{\text{ЗЭ}}{\text{ВРП}},$$

где КЗВРП – доля затрат на производство электрической и тепловой энергии в объеме валового регионального продукта, отн. ед.; ЗЭ – полные затраты на отпуск электрической и тепловой энергии, руб.

Используя данные по Минской ТЭЦ-4, а также данные о ВРП г. Минска в фактических ценах за 2008–2011 гг. [13, с. 276], рассчитаем показатели ЭЭВРП и КЗВРП. Исходные данные и результат представлены в табл. 2.9 и на рис. 2.6 и 2.7.

Таблица 2.9

Расчет показателей энергетического эквивалента ВРП

Год	ВРП в текущих ценах, млрд руб.	ССЭр, руб./кВт·ч, в среднем за год	ЭЭВРП, млрд кВт·ч	ЗЭ, млрд руб.	КЗ, отн. ед.
2008	29 812	85,6	348	562	0,019
2009	32 227	115,0	280	716	0,022
2010	38 873	161,6	241	1015	0,026
2011	67 976	334,3	203	2102	0,031

Как видно из результатов расчетов, энергетический эквивалент ВРП г. Минска за исследуемый период снизился с 350 до 200 млрд кВт·ч несмотря на рост ВРП в денежном измерении в сопоставимых ценах. Данная тенденция объясняется удорожанием электроэнергии темпами, значительно превосходящими рост ВРП, что в первую очередь связано с ростом цены природного газа.

Доля затрат на энергию в ВРП Минска выросла за тот же период с 2 до 3 %, что в целом не существенно в масштабах региона, но важно для крупных потребителей энергии, включая энергоемкие предприятия.

Приведенные показатели дополняют известный показатель энергоемкости валовой добавленной стоимости. В последнем цена топлива не учитывается, поэтому снижение энергоемкости ВВП не всегда сопровождается благоприятными финансовыми последствиями для экономики. В частности, когда темпы роста цены энергии превышают темпы снижения энергоемкости ВВП, и при этом собственная обеспеченность экономики энергоресурсами невысока, то финансовые последствия для экономики могут быть неблагоприятными.

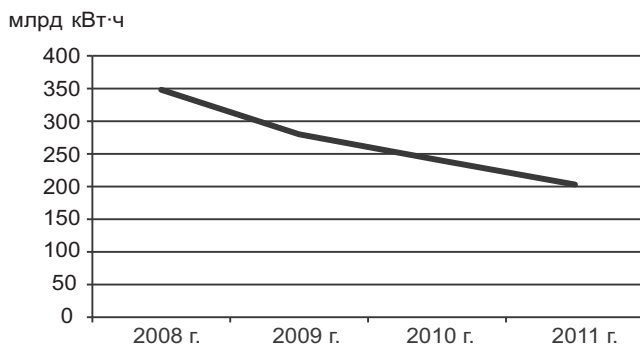


Рис. 2.6. Динамика энергетического эквивалента валового регионального продукта г. Минска, млрд кВт·ч, в год

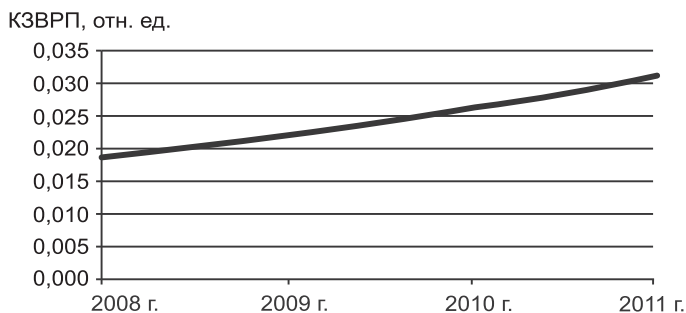


Рис. 2.7. Доля затрат на энергию, генерируемую Минской ТЭЦ-4, в ВРП г. Минска

Таким образом, важной составляющей обеспечения энергетической эффективности экономики может стать не только снижение энергоемкости ВВП, но и снижение стоимости производимой энергии и полных затрат энергетических предприятий. Снижение данных показателей приведет к росту энергетического эквивалента ВРП и снижению доли затрат на энергию в ВРП, что будет означать увеличение энергоэффективности экономической системы, в данном случае – региона.

Основным фактором положительной динамики рассмотренных показателей остаются структурные реформы, приводящие к росту ВРП без существенного увеличения энергопотребления за счет стимулирования развития энергоэффективных производств. Между тем определенных результатов можно добиться и за счет совершенство-

вания энергетического комплекса, поиска возможностей снижения стоимости энергии.

На рис. 2.8 представлена динамика КЗВРП при изменении различных внешних параметров работы ТЭЦ – изменений температуры, роста объемов промышленного производства, роста цены топлива. В частности, смоделировано изменение затрат ТЭЦ-4, ВРП и КЗВРП при условиях снижения температуры на 2 градуса, увеличения цены газа на 10 %, увеличения объемов промышленного производства и соответственно ВРП на 10 %.

При росте цены газа и снижении внешней температуры воздуха КЗВРП одинаково повышается за счет роста объемов и стоимости израсходованной энергии. В случае роста ВРП и промышленного производства затраты станции также растут, но в меньшем процентном эквиваленте, чем рост ВРП. Поэтому с ростом объемов производства экономической системы ее энергоэффективность, оцененная показателем КЗВРП, повышается.

КЗВРП, отн. ед.



Рис. 2.8. Показатели доли затрат на производство электрической и тепловой энергии в объеме ВРП при различных внешних параметрах работы станции, отн. ед.

Примечательно, что авторы работы [5, с. 94] прогнозируют долгосрочное (на 16 лет начиная с 2009 г.) повышение энергоэффективности экономики на основе введенного ими параметра ϵ , равного отношению ВВП к стоимости потребленной в экономике энергии.

Введенный автором показатель ЭЭВРП по сути представляет собой аналог ϵ , только рассчитанный не для всей экономики, а для региона. При исследовании работы Минской ТЭЦ-4 как основного поставщика электроэнергии г. Минска в течение 5 лет наблюдается не рост, а снижение ЭЭВРП, что означает снижение энергоэффективности экономики, в данном случае региона. По мнению автора, расхождение фактических и прогнозных оценок данного показателя может объясняться следующими причинами:

- во-первых, прогноз охватывает всю экономику и все виды топлива и энергии, а в авторском расчете рассмотрен только один регион и только электроэнергия;

- во-вторых, прогноз в работе [5] построен на допущении ежегодного снижения энергоемкости ВВП на 5 %, но не учитывает себестоимость и цену энергии, принимая их неизменными. В действительности оказалось, что рост себестоимости электроэнергии опережал относительное снижение ее потребления на единицу добавленной стоимости, что и объясняет общее снижение ЭЭВРП.

Разработанные методические подходы оценки влияния параметров электростанции на энергоэффективность региона могут также использоваться на уровне национальной экономики и отдельных энергоемких предприятий. Объектом моделирования затрат в первом случае должна быть вся энергосистема страны, а во втором – внутренние и внешние источники энергии, потребляемой предприятием.

На основе данных о себестоимости электроэнергии и полных затратах Минской ТЭЦ-4 в период с 2007 по 2011 г. проведена оценка экономических показателей региона базирования предприятия – г. Минска – в энергетических единицах. Применен метод энергетического эквивалента, в соответствии с которым стоимость, создаваемая определенной экономической системой, оценивается не в денежном эквиваленте, а в энергетическом, например, в кВт·ч. электроэнергии. Такая оценка показывает, сколько в данном случае электрической энергии можно приобрести на доходы, создаваемые экономической системой. Использование стоимостных показателей энергии вместо значений энерготарифов позволяет избежать погрешностей, вызываемых применением системы перекрестного субсидирования в ценообразовании на тепловую и электрическую энергию. Получено: энергетический эквивалент ВРП г. Минска за исследуемый период (2008–2011 гг.) снизился с 350 до 200 млрд кВт·ч, что связано с ростом цены природного газа. Доля затрат на энергию в ВРП Минска выросла за тот же период с 2 до 3 %.

Сценарные расчеты предложенных критериев показали, что при росте цены газа и снижении внешней температуры воздуха доля за-

трат на производство электрической и тепловой энергии в объеме валового регионального продукта повышается за счет роста объемов и стоимости израсходованной энергии, что свидетельствует о снижении энергоэффективности региона. В случае роста ВРП и объемов промышленного производства затраты станции также растут, но в меньшем процентном эквиваленте, чем рост ВРП. Поэтому с ростом объемов производства экономической системы ее энергоэффективность, оцененная показателем «доля затрат на производство электрической и тепловой энергии в объеме валового регионального продукта», повышается.

Установлено, что важной составляющей обеспечения энергетической эффективности экономики может стать не только снижение энергоемкости ВВП, но также и снижение стоимости производимой энергии и полных затрат энергетических предприятий, что приведет к росту энергетического эквивалента ВРП и снижению доли затрат на энергию в ВРП.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронин, А. Энергоэффективность как фактор экономического роста / А. Воронин // Экономист. – 2004. – № 10. – С. 3–16.
2. Коровин, Г.Б. Информационное обеспечение энергосбережения в реальном секторе экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Г.Б. Коровин; Ин-т экономики Урал. отд-ния Рос. акад. наук. – Екатеринбург, 2005.
3. Мельникова, М.П. Механизм государственного регулирования энергоэффективности экономики России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / М.П. Мельникова; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – М., 2005.
4. Черноусов, С.В. Энергетика Беларуси смотрит в будущее / С.В. Черноусов // Энергоэффективность. – 2006. – № 1. – С. 5–8.
5. Михалевич, А.А. Стохастическое прогнозирование энергобезопасности страны / А.А. Михалевич, С.П. Фисенко // Вестн. Фонда фундаментальных исслед. – 2009. – № 4. – С. 93–98.
6. Михалевич, А. Состояние и перспективы развития энергетики Республики Беларусь / А. Михалевич // Energetika. – 2009. – Т. 55, № 4. – С. 193–199.
7. Ганжа, В.Л. Основы эффективного использования энергоресурсов: теория и практика энергосбережения / В.Л. Ганжа; НАН Беларуси, Ин-т тепло- и массообмена. – Минск : Белорус.наука, 2007.
8. Об энергосбережении : Закон Респ. Беларусь, 15 июля 1998 г., № 190: в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2009 г. // Консуль-

тант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

9. Методика по формированию топливно-энергетического баланса и расчету энергоемкости валового внутреннего продукта и энергетической самостоятельности : утв. постановлением Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 4 янв. 2013 г., № 2 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.

10. Cleveland, C.J. Frederick Soddy / C.J. Cleveland // The Encyclopedia of Earth [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.eoearth.org/view/article/156077/>

11. Hall, C. Value theory / C. Hall // The Encyclopedia of Earth [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.eoearth.org/article/Value_theory

12. Орлов, А. О реальной теории стоимости и ценности / А. Орлов // О-во и экономика. – 2008. – № 8. – С. 49–71.

13. Министерство энергетики Республики Беларусь: Минская ТЭЦ-4 [Электронный ресурс]. – Минск : М-во энергетики Респ. Беларусь, 2014. – Режим доступа : http://www.minskenergo.by/Minsk_tec4.asp

14. Регионы Республики Беларусь, 2012: стат. сб.: в 2 т. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь ; редкол.: В.И. Зиновский (пред.) [и др.]. – Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2012. – Т. 1: Социально-экономические показатели.

2.7. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

В текущих реалиях развитие экономики невозможно без эффективной системы денежного обращения. С практической точки зрения, интенсивное развитие различных форм безналичных расчетов тесно связано с преодолением сложностей финансирования и кредитования экономики, исполнения бюджета. Используемые на практике методы платежей делятся на наличные и безналичные. Значимая доля проведения безналичных расчетов приходится на коммерческие банки.

Экономическая сущность безналичных расчетов неотделима от определения денег и их функций. И с экономической точки зрения безналичные и наличные деньги однородностью природы свойств объединяются агрегатом М1, составляющим денежную массу, кото-

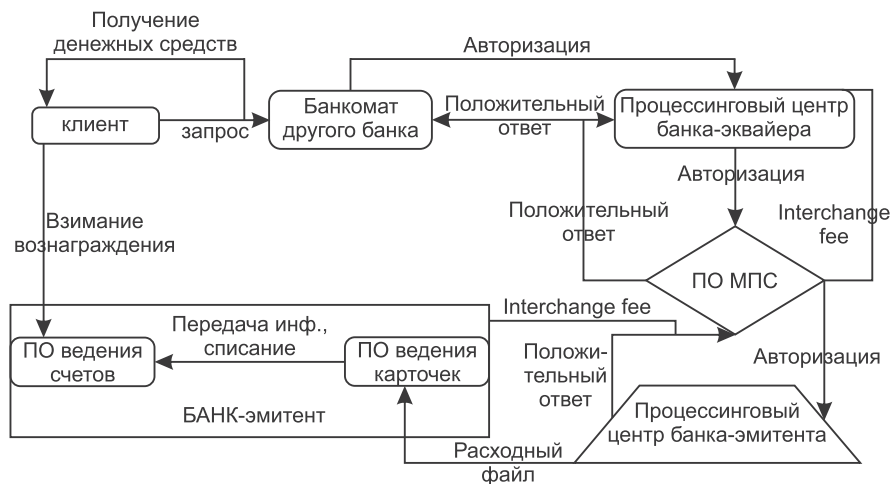
рая изменяясь в своих размерах, оказывает существенное влияние на уровень цен в экономике (в краткосрочные периоды протекающих процессов и явлений). И как следствие, сложностью многообразия связанных между собой явлений и процессов, это влияет на совокупный спрос, экономическое равновесие, уровень благосостояния в обществе.

Создание банками платежных систем не дает им возможности получать эмиссионный доход, так как он остается прерогативой государства, которое не стесняет возможности извлекать коммерческим банкам доход из обслуживания денежной массы посредством выполнения ими расчетно-платежных функций. В связи с этим банковские платежные системы представляют собой часть системы безналичных расчетов, основанной на собственных принципах, способах платежа и формах расчетов и активно взаимодействующей со всей системой безналичных расчетов, где связующим звеном выступают расчеты с использованием платежных карточек, представляющие самостоятельную систему экономических взаимоотношений.

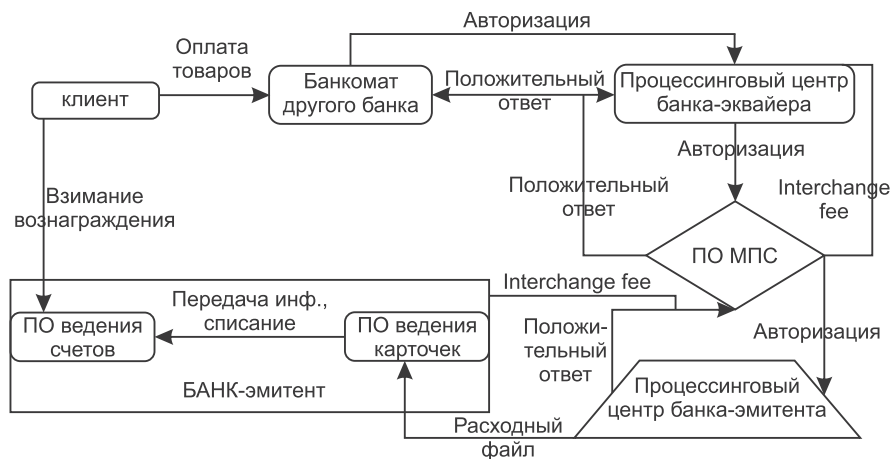
Банковская платежная карточка — платежный инструмент, обеспечивающий доступ к банковскому счету, счетам по учету банковских вкладов (депозитов), кредитов физического или юридического лица для получения наличных денежных средств и осуществления расчетов в безналичной форме, а также обеспечивающий проведение иных операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь [1, с. 2]. Экономическая сущность банковских платежных карточек продемонстрирована на рис. 2.9.

Целью функционирующей системы расчетов на основе платежных карточек является увеличение доли безналичных расчетов при совершении розничных платежей и, как следствие, сокращение наличного денежного оборота, а также улучшение качества банковского обслуживания населения на основе развития наиболее прогрессивных платежных инструментов.

Платежная система на основе банковских платежных карточек предусматривает широкое использование ряда терминов и понятий. Она представляет собой совокупность юридических лиц, в том числе банков, банков-нерезидентов, иностранных организаций, не являющихся юридическими лицами по иностранному праву, а также правил и процедур, обеспечивающих осуществление эмиссии, эквайринга, процессинга, использование карточек и проведение расчетов по обычным операциям. Эмиссия карточек — это выпуск в обращение карточек. Эквайринг — расчетное обслуживание банком (банком-нерезидентом) организаций торговли (сервиса) и (или) кассовое



а



б

Рис. 2.9. а) схема осуществления операции и движения комиссии при снятии наличных денежных средств; б) схема осуществления безналичных операций и движения комиссии

обслуживание держателей карточек. Банк-эквайер – банк (банк-нерезидент), осуществляющий эквайринг. Банк-эмитент – банк (банк-нерезидент), осуществляющий эмиссию карточек и приняв-

ший на себя обязательства по перечислению денежных средств со счетов клиентов в соответствии с условиями договоров об использовании карточек и (или) принявший на себя обязательства по перечислению денежных средств в соответствии с условиями кредитных договоров, предусматривающих предоставление кредита при использовании кредитной карточки. Счет клиента представляет собой банковский счет или счет клиента по учету вкладов (депозитов), доступ к которым может быть обеспечен при использовании дебетовой карточки, для банков (банков-нерезидентов) – это счет по учету вкладов (депозитов) до востребования. Держатель карточки – физическое лицо, использующее карточку на основании заключенного договора об использовании карточки (кредитного договора) или в силу полномочий, предоставленных клиентом. ПИН-код – персональный идентификационный номер, используемый для идентификации держателя карточки [3, с. 2].

В сфере денежного обращения платежные карточки являются одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов. В системе безналичных расчетов они составляют особый класс средств платежа, которые могут обладать качествами как дебетовых, так и кредитных инструментов.

Платежные системы путем установления определенных тарифов обеспечивают распределение вознаграждения между банками-эмитентами и банками-эквайерами, что обеспечивает экономическую заинтересованность всех участников системы в развитии эмитентских и эквайерских направлений. Обращение пластиковых карточек в Республике Беларусь регулируется Инструкцией о порядке совершения операций с банковскими платежными карточками, утвержденной Правлением Национального банка Республики Беларусь № 34 от 18.01.2013.

Так, в 2012 г. основной объем (72 %) безналичных операций совершался в организациях торгового сервиса (ОТС), отделениях банка (14 %) и инфокиосках (6 %) (рис. 2.10).

Данные рис. 2.10 свидетельствуют об изменениях, произошедших в структуре за 2013 г. по отношению к 2008 году. Так, в сопоставимом году преобладали платежи изначально в отделениях (40 %), затем в ОТС и устройствах дистанционного банковского обслуживания. При этом можно заметить следующую тенденцию: происходит переориентация клиентов от использования устройств самообслуживания к сервисам дистанционного банковского обслуживания. Объем безналичных операций за период 2008–2013 гг. увеличился с 232,6 млрд руб. до 2148,5 млрд руб., или в 9,3 раза. Если показатели оценивать в долларовом эквиваленте, то за этот же период объем безналичного оборота увеличился в 2,4 раза.

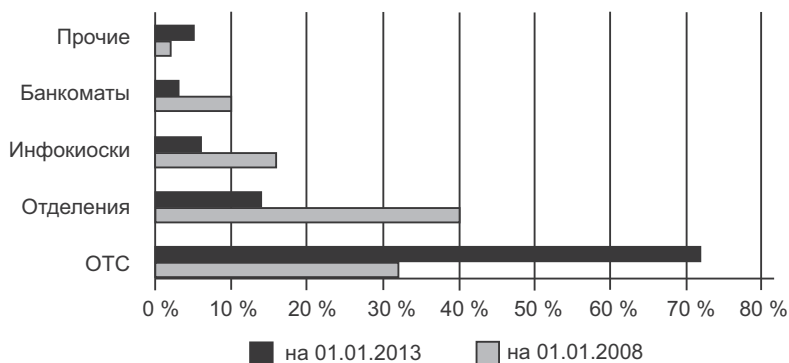


Рис. 2.10. Структура безналичного денежного оборота за январь 2012 г. [7, с. 1]

Система расчетов на основе платежных карточек способствует увеличению доли безналичных расчетов при совершении розничных платежей, а как следствие, сокращению наличного денежного оборота, улучшению качества банковского обслуживания населения на основе развития прогрессивных платежных инструментов.

13 октября 1997 г. Совет Министров совместно с Национальным банком Республики Беларусь принял постановление № 1352/24 «О мерах по расширению использования в безналичном платежном обороте банковских пластиковых карточек», в соответствии с которым началось создание национальной системы безналичных электронных расчетов за товары (работы, услуги) банковскими платежными карточками различных типов. С целью исполнения названного выше постановления была разработана Программа поэтапного внедрения системы безналичных расчетов с использованием банковских платежных карточек на территории страны, одобренная постановлением Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь от 31.01.2000 г. № 126/3. В ее основу положен мировой опыт продвижения карточных продуктов, широкомасштабное внедрение технологии массового обслуживания населения по заработной плате через банки с использованием банковских карточек.

К настоящему времени в Республике Беларусь находятся в обращении более 10 млн платежных карточек, построена широкая инфраструктура, обеспечивающая возможность их использования [4, с. 12].

Распространенность карточек по их числу на душу совершеннолетнего населения среди различных стран остается значительной. Наибольшее количество карт на одного жителя: в Корее (4,95),

США (3,79) и Сингапуре (3,42). Германия (1,8), Франция (1,5), Россия (0,96). Беларусь (1,1) находится на одном уровне с Мексикой (0,90) и Италией (1,17) [6, с. 2]. По плотности банкоматов на душу населения Испания занимает первое место в Европе. Сегодня на миллион жителей в этой стране приходится 643 банкомата. На втором месте остается Финляндия – 555 банкоматов на 1 млн жителей. Плотность банкоматов в Испании существенно превосходит плотность банкоматов, например, в США и почти вдвое больше ее среднего уровня по Европе. Страной с максимальным числом банкоматов на каждый миллион жителей (более 1000) остается Япония. Среднеевропейский уровень плотности банкоматов составляет 332 устройства на 1 млн жителей, т.е. на каждые 3000 жителей приходится один банкомат. В Республике Беларусь при такой плотности требуется установить более 3500 этих устройств. По состоянию на 01.01.2013 г. в Республике Беларусь установлено 3700 банкоматов, на 1 млн жителей приходится 391 банкомат, что на 18 % выше среднеевропейского уровня [8, с. 75].

Численность банковских платежных карточек по состоянию на 01.01.2013 г. составило 10,4 млн. При этом за пять лет количество карточек выросло более чем в 2,7 раза, или на 6,5 млн (рис. 2.11).

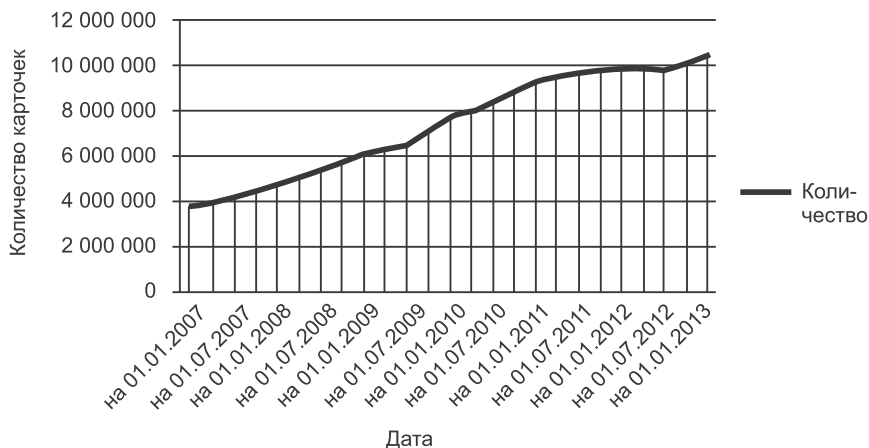


Рис. 2.11. Информация о количестве карточек в обращении на территории Республики Беларусь за 2007–2013 гг.

Что касается платежных систем, то доминирующими по состоянию на 01.01.2013 г. являются: БЕЛКАРТ – 4 909 045 шт., или 47 %; Visa International – 3 881 247 шт., или 37 %; MasterCard WorldWide – 1 639 048 шт., или 16 %. Коэффициент охвата населения платежными

карточками – 1,1, или в 3,6 раза больше чем за 2006 г., что говорит о полном охвате населения Республики Беларусь платежными карточками. Фактически на каждого жителя города Минска приходится две платежные карточки, и этот факт в определенной степени объясняется сильной конкуренцией среди банков. Здесь, надо сказать, в городе Минске имеет место присутствие офисов всех банков-эмитентов.

Информация о доле банков на рынке банковских платежных карточек Республики Беларусь представлена на рис. 2.12, где на долю ОАО «АСБ Беларусбанк» приходится почти половина емкости рынка, или 47 % рынка банковских платежных карточек.

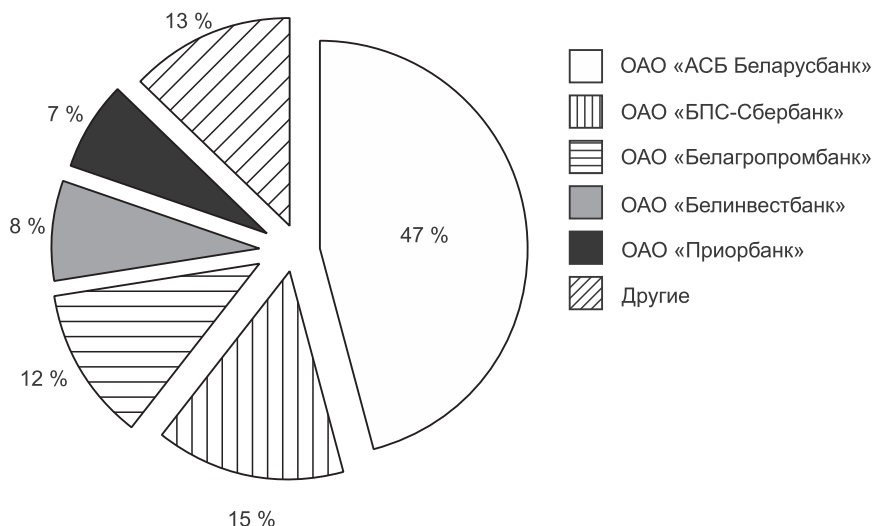


Рис. 2.12. Информация о доле банков на рынке банковских платежных карточек по состоянию на 01.01.2013 г.

При достаточно высоком уровне эмиссии карточек серьезное внимание уделяется развитию программно-технической инфраструктуры обслуживания держателей карточек. Национальным банком Республики Беларусь и правительством проводится в жизнь Государственная программа развития технической инфраструктуры, обеспечивающая использование банковских пластиковых карточек. Банкам, министерствам, торговым предприятиям поставлена задача по обеспечению синхронности развития эмиссии и инфраструктуры обслуживания держателей платежных карточек, обеспечению повсеместного использования платежных карточек и наращиванию без-

наличного оборота. При этом ключевым определялось задание по увеличению доли безналичных расчетов с использованием банковских платежных карточек и, как следствие, снижение затрат, связанных с обслуживанием наличного денежного оборота, а также повышение скорости расчетов и уровня обслуживания населения. В результате проведенной банками работы количество объектов программно-технической инфраструктуры за 2006–2010 гг. увеличилось в 3,5 раза, тогда как за период 2011–2012 гг. данное увеличение составляло два раза. За этот период банками сделан упор на организацию торговли (сервиса), на расширение сети терминального оборудования, что позволяет снизить затраты на обслуживание наличных денежных средств, обеспечивает увеличение доходности данного направления и удобство использования клиентами карточных продуктов.

Национальный банк Республики Беларусь, проводя анализ динамики изменения безналичных расчетов, оценивает показатель доли безналичных расчетов по платежным карточкам, который рассчитывается как удельный вес безналичных операций в общем объеме операций, совершенных с использованием платежных карточек. Увеличение показателя безналичных расчетов является основной целью реализации Программы, так как обеспечивает прозрачность расчетов, снижение влияния теневой экономики, увеличение скорости оборачиваемости денежных средств, может оказать влияние на уменьшение наличной денежной массы, затрат на ее обслуживание, при этом обеспечивая контроль денежной массы. Информация об объеме платежей с использованием платежных карточек представлена на рис. 2.13.

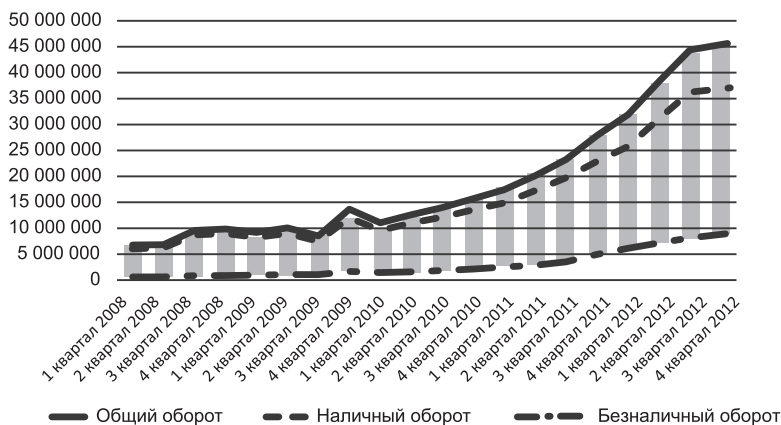


Рис. 2.13. Информация об объемах платежей с использованием платежных карточек за 2008–2012 гг.

Как видно из приведенных на рис. 2.13 данных, объем операций с использованием карточек на постоянной основе возрастает. Тем не менее стремительного роста доли безналичных расчетов не наблюдается.

Информация о доле безналичного оборота с использованием платежных карточек приведена на рис. 2.14, где приведенные данные свидетельствуют о том, что стремительного роста доли безналичных расчетов не наблюдается на фоне ее растущего тренда.

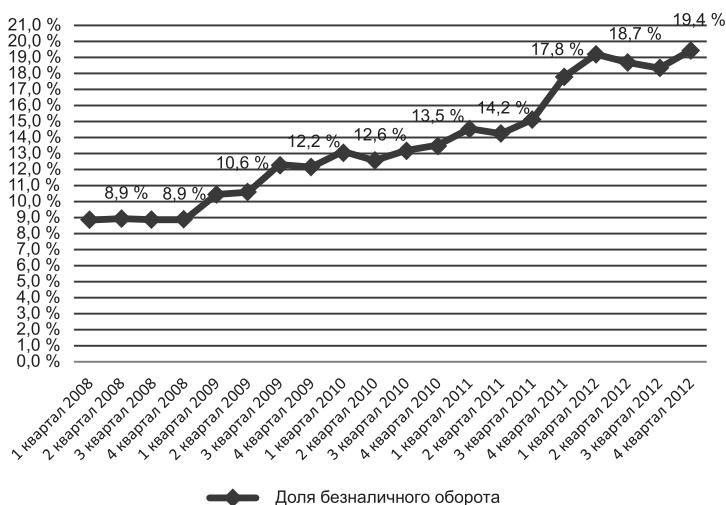


Рис. 2.14. Информация о доле безналичного оборота с использованием платежных карточек за 2008–2012 гг. [7, с. 1]

Разрыв в росте доли наличного и безналичного оборота наблюдается с 4-го квартала 2011 г., что свидетельствует о положительном эффекте проведенных мероприятий в ходе реализации Программы и сопровождается длительным воздействием данного эффекта на платежную культуру наращиванием за 2011 год безналичных оборотов. Анализ влияния использования платежных карточек на снижение денежной массы, т.е. зависимости объемов наличной денежной массы от объемов безналичных оборотов с использованием платежных карточек приведена на рис. 2.15. Информация их корреляционной зависимости свидетельствует о линейной форме связи с коэффициентом достоверности исследуемых результатов 0,759. Или увеличение безналичного оборота на 1,626 процентов ($0,5 \cdot 2/0,615$) посредством платежных карточек сопровождается 1 % объемов наличной денежной

массы. Тогда как увеличение безналичного оборота на 0,374 процентных пункта будет соответствовать росту наличной денежной массы на 0,23 процентных пункта $(1,626 + 0,374) \cdot 0,615 - 1$. Что говорит о замедлении темпов роста наличной денежной массы к значительному ускорению темпов роста безналичных оборотов.

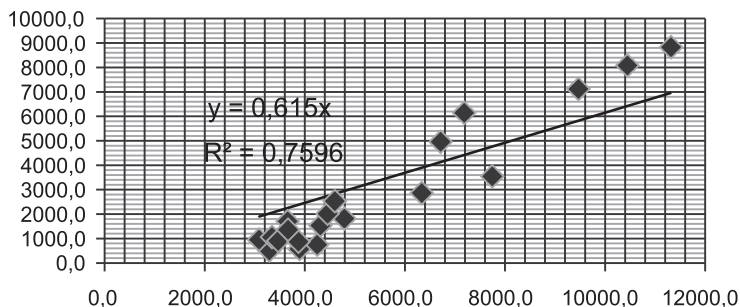


Рис. 2.15. Корреляционное поле, отражающее зависимость наличной денежной массы от объемов безналичного оборота с использованием платежных карточек [7, с. 1]

Введение расчетов с использованием платежных карточек увеличивает долю безналичных расчетов, снижая количество наличных денег, что позволяет с эмиссией Национального банка денежных средств добиться сокращения темпов роста наличных денег в экономике. То есть может наблюдаться рост безналичных расчетов с линейно-пропорциональным ростом эмиссии денежных средств, которое при условии постоянства скорости обращения денег приведет либо к ускорению экономического роста, проводя денежно-кредитную политику «дешевых денег», либо будет способствовать росту цен на блага в экономике. И если расчеты с использованием платежных карточек ускорят оборачиваемость денежных операций, то с ростом количества наличных денежных средств будет наблюдаться, прежде всего, значительный рост уровня цен на блага. Данная мера экономически справедливо явится условием, в котором Национальный банк сочтет необходимым проводить выпуск и осуществлять продажу (государственных) облигаций. А эти меры поспособствуют сдерживанию роста (либо существенному сокращению) количества денег, что в свою очередь сдержит рост уровня цен в экономике.

Однако использованием банковских платежных карточек в платежных операциях посредством эффекта мультипликации может благоприятно сказаться и на сокращении (уменьшении) денежной

массы, выраженной денежным агрегатом М1, который включает наличные денежные средства и депозиты до востребования (текущие, расчетные счета, карт-счета и т.п). С одной стороны, наблюдается снижение денежной массы (М1) и рост скорости обращения денежных средств, которые важно рассматривать с двух позиций. Во-первых, снижение денежной массы более значительно, чем увеличение скорости обращения денежных средств, тогда в условиях постоянства объемов доходов (объемов производства) это удержит на неизменном уровне цены в экономике. Во-вторых, если скорость обращения денежных средств более существенна, чем сокращение денежной массы, то это благоприятно скажется и на росте цен, причем темпы этого роста связаны с темпами интенсивности введения расчетов с использованием банковских платежных карточек.

Можно сделать вывод, что в настоящее время в Республике Беларусь наблюдается значительная активизация процессов, связанных с развитием рынка банковских платежных карточек. Безналичные расчеты с помощью платежных карточек становятся все более популярными в республике.

Широкое использование наличных денежных средств затрудняет повышение скорости обращения денежных операций, поскольку имеет место предел их подвижности, обусловленный высокой трудоемкостью финансовых расчетов, обеспечивая непрерывность последовательности расчетов, что сказывается на ослаблении контроля наличного оборота. Введение карточного расчета увеличивает долю безналичных расчетов, снижая остатки наличных денег, что позволяет с проведением эмиссии Центральным банком добиться замедления темпов роста денежной массы в экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Респ. Беларусь, 25 окт. 2000 г., № 441-З: в ред. Закона Респ. Беларусь от 13.07.2012 г., № 416-З // Консультант плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002.
2. Бломштейн, Г.Д. Банковское дело и платежная система. / Г.Д. Бломштейн, Б.Д. Саммерс – М: Саммерс, 1995 г.
3. Инструкция о порядке совершения операций с банковскими платежными карточками: постановление Правления НБ РБ Респ. Беларусь от 18.01.2013 г. № 34 // Консультант плюс: Беларусь [Элек-

тронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002.

4. Кисель, С.В. О развитии в Республике Беларусь системы безналичных расчетов / С.В. Кисель // Банк. вестн. – 2012. – № 31 (72). – С. 12–15.

5. Криворучко, С.А. Платежные системы / С.А. Криворучко. – М: Маркет ДС, 2010.

6. Крупнов, В. Карточка как витрина розничного банковского бизнеса / В. Крупнов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/tehnologii/s/kartochka-kak-vitrina-rozничного-bankovskogo-biznesa-8496348/>

7. Развитие в Республике Беларусь рынка банковских платежных карточек [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/payment/PlasticCards/>

8. Темпы роста банкоматного рынка Центральной и Восточной Европы превышают западноевропейские в семт раз // Журнал ПЛАС. – 2012. – № 6 (182). – С. 75.

Раздел III. Конкурентные преимущества и модернизация в системе управления

3.1. Стохастическое моделирование динамики системы макропоказателей малой открытой экономики

Подходы к моделированию макроэкономической динамики. Отметим, что для моделирования макроэкономической динамики в отечественной практике используются в основном балансовые и эконометрические модели, а также модели, сочетающие в себе черты как балансовых, так и эконометрических моделей, которые достаточно полно описывают структуру экономики, позволяют отслеживать изменение запасов и движение потоков, выявлять тренды экономического развития, обнаруживать взаимосвязи экономических факторов. В то же время в последнее десятилетие в зарубежной экономической науке активно развивается такой инструмент макроэкономического анализа, как модели динамического стохастического общего экономического равновесия (ДСОЭР) [5]. Данный подход сочетает рациональное поведение агентов, решающих оптимизационные задачи, с формальными методами оценки параметров. Это позволило создать модели ДСОЭР для экономик США и Европы, дающие возможность получать высококачественные прогнозы. Однако существующие модели ДСОЭР в недостаточной степени описывают особенности белорусской экономики как малой открытой экономики транзитивного типа (такие особенности как высокий уровень производственных и финансовых рисков, долларизация экономики и основополагающая роль государства в функционировании экономической системы).

С одной стороны, существуют макромоделли, построенные с использованием методов микроэкономической теории, учитывающие интересы экономических агентов и предназначенные для анализа влияния государственной экономической политики на макроэконо-

мическую динамику. Вместе с тем эти модели разработаны (в основном западными учеными) для условий устоявшихся рыночных экономик и не учитывают особенности экономик транзитивного типа. С другой – существуют разработки (в основном ученых из стран СНГ) для экономик транзитивного типа, однако эти модели (в большинстве своем балансовые либо эконометрические), как правило, построены без широкого использования аппарата экономической теории и недостаточно полно учитывают интересы экономических агентов. Исходя из этого при разработке методологии построения представленных в данном параграфе моделей основной упор делался на формализацию поведения экономических агентов в условиях высокого уровня рисков, на учет изменений в поведении агентов вследствие изменений в экономической политике государства и на ключевую роль государства в экономическом развитии страны.

Краткое описание структуры моделей. В условиях разработанных нами моделей считается, что основными регуляторами хозяйственных отношений являются рынки (собственного и заемного капитала, труда, национальной и иностранной валют) [1–4]. Рыночный характер экономики в моделях отражается в том, что субъекты экономики принимают решения исходя из своих интересов, что моделируется с помощью максимизации либо увеличения уровня полезности. Основные параметры модели (доходности, уровень цен в национальной валюте, уровень заработной платы) устанавливаются через равновесие либо стремление к равновесию. В качестве элементов модели выступают фирмы (нефинансовые и финансовые организации), домашние хозяйства, государство и иностранные резиденты (остальной мир), что согласуется с делением экономики на сегменты, применяемым в системе национальных счетов.

Государственное регулирование экономики учитывается в представленных моделях с помощью государственной экономической политики, включающей в себя (в условиях моделей) политику в отношении государственных запасов (распределение «богатства» государства по различным активам) и политику в отношении государственных финансовых потоков, т.е. налоговую, бюджетную и монетарную.

Важно отметить стохастический характер разработанных нами моделей. Это позволяет при моделировании учитывать производственные и финансовые риски, инфляционные опасения населения, а также опасения возможных дефолтов финансовых организаций, что особенно важно для исследования экономик переходного типа. Для моделирования случайных колебаний переменных используется векторный стандартный винеровский процесс (броуновское дви-

жение). Использование броуновского движения для моделирования случайных колебаний является общепринятым в современной экономической науке, этот подход был использован Нобелевским лауреатом Р. Мертоном [7]. Для моделирования возможных скачков уровня цен (гиперинфляции) и дефолтов собственного и заемного капитала мы используем случайную пуассоновскую меру (согласно подходам Р. Мертона).

Государство определяет экономическую политику, которая моделируется как набор функций, зависящих от вектора реального состояния экономики [4]. Экономическая политика делится на политику по отношению к активам и потокам государства. Экономическая политика по отношению к активам в моделях представляет собой набор функций, описывающих желаемые для государства размеры его активов (государственного золотого запаса, запасов национальной и иностранной валюты, чистого заемного капитала в национальной и иностранной валюте, государственной части собственного капитала фирм и принадлежащих государству иностранных активов). Отметим, что в условиях неравновесной модели в отдельно взятый момент времени размеры реальных государственных активов могут отличаться от желаемых для государства значений. В свою очередь экономическая политика по отношению к потокам в рамках моделей делится на налоговую политику в отношении фирм и домашних хозяйств, политику в отношении конечного потребления государственных учреждений, политику в отношении государственных трансфертов населению и монетарную (эмиссионную) политику. Экономическая политика в отношении потоков моделируется как набор функций, зависящих от вектора реального состояния экономики и описывающих параметры динамики указанных потоков.

В каждый момент времени фирмы принимают решения относительно использования своих ресурсов, направленных на увеличение ожидаемой межвременной полезности доходности собственного капитала, а домашние хозяйства принимают решения по использованию своих активов и конечного потребления, направленных на увеличение уровня ожидаемой межвременной полезности, зависящей от конечного потребления, домашнего имущества и денежных запасов в течение некоторого временного периода и от уровня суммарного богатства домашних хозяйств в будущем. При этом в условиях равновесной модели максимально возможный уровень полезности достигается фирмами и домашними хозяйствами мгновенно.

В моделях считается, что доли национальных активов в портфеле иностранных резидентов пренебрежимо малы по сравнению с до-

лей активов остального мира в силу малых масштабов национальной экономики по сравнению с мировой экономикой. В каждый момент времени иностранные резиденты принимают решения (по использованию своих активов), направленные на увеличение ожидаемой межвременной полезности доходности портфеля своих активов.

В равновесной модели предполагается, что в каждый момент времени доходности заемного капитала (в национальной и иностранной валютах) средний уровень заработной платы устанавливается мгновенно таким образом, чтобы обеспечить равновесие на рынках заемного капитала и труда. В условиях неравновесной модели действия, осуществляемые экономическими агентами и государством в своих интересах, не нарушают равенств реализованного спроса и реализованного предложения на указанных выше рынках. При этом в каждый отдельно взятый момент времени доходности заемного капитала (в национальной и иностранной валюте) и средний уровень заработной платы заданы, а направление и скорость их изменения определяются степенью близости состояний соответствующих рынков к равновесным.

Равновесная модель. В равновесной модели предполагается, что в каждый момент времени t фирмы максимизируют ожидаемую полезность доходности собственного капитала [3, с. 64]

$$E_t \{u_E [y_E (t, T)]\}, \quad (1)$$

где E_t — оператор математического ожидания в текущий момент времени t ; $u_E (y_E)$ — заданная функция полезности фирм; $y_E (t, T)$ — доходность собственного капитала фирм за промежуток времени (t, T) .

Доказано, что максимизация функционала (1) при инфинитезимальном значении горизонта оценивания $\Delta t = T - t$ (при $\Delta t \rightarrow 0$) эквивалентна максимизации следующей функции [3, с. 66–67]:

$$U_E (X_E) = r_E - \frac{1}{2} \rho_E \sigma_E \sigma_E^T + \lambda \int u_E [\zeta_E(x)] P(dx), \quad (2)$$

где X_E — вектор, состоящий из активов фирм и уровня используемых в национальной экономике трудовых ресурсов; коэффициент r_E описывает ожидаемую доходность собственного капитала; вектор σ_E — случайные колебания доходности (верхний индекс T обозначает транспонирование); $\zeta_E(x)$ — функция, зависящая от вида x скачка случайной пуассоновской меры; λ — ожидаемое число скачков случайной пуассоновской меры за единицу времени; P — вероятностное распределение скачков случайной пуассоновской меры. (Отметим, что r_E , σ_E и $\zeta_E(x)$ зависят от вектора X_E .)

Таким образом, разработанная методика позволяет заменить решение сложной задачи стохастического оптимального управления (максимизация функционала (1) решением более простой статической детерминированной оптимизационной задачи (максимизация функции (2)). Представленная методика моделирования интересов фирм основана на использовании инфинитезимального, т.е. бесконечно малого, горизонта оценивания в задачах максимизации ожидаемой межвременной полезности и может быть применена при построении широкого класса динамических моделей.

Упомянутая выше методика использования инфинитезимального горизонта оценивания позволила свести также задачи динамической максимизации функционалов ожидаемой межвременной полезности домашних хозяйств и иностранных инвесторов к более простым задачам статической максимизации. При этом для домашних хозяйств максимизируемая функция имеет следующий вид [3, с. 75–76]:

$$U_H(X_H) = u_H(C_H, R, M_H^d, M_H^f) + V_H'(H)\mu_H + \frac{1}{2}V_H''(H)\sigma_H\sigma_H^T + \lambda \int V_H[H + \zeta_H(x)]P(dx), \quad (3)$$

где X_H — вектор, состоящий из интенсивности конечного потребления и активов домашних хозяйств; u_H — функция полезности домашних хозяйств, зависящая от интенсивности C_H их конечного потребления, личного имущества R и запасов M_H^d и M_H^f национальной и иностранной валюты; V_H — функция терминальной полезности, зависящая от совокупного богатства H домашних хозяйств (штрихи обозначают соответствующие производные); μ_H и σ_H — эндогенно определяемые функции, зависящие от вектора X_H ; $\zeta_E(x)$ — функция, зависящая от вида x скачка случайной пуассоновской меры и от вектора X_H .

Для иностранных резидентов максимизируемая функция имеет вид, аналогичный максимизируемой функции (2) для фирм.

Таким образом, упомянутый выше принцип использования инфинитезимального горизонта оценивания позволил свести также задачи динамической максимизации функционалов ожидаемой межвременной полезности домашних хозяйств и иностранных инвесторов к более простым задачам статической максимизации.

Состояние экономической системы в разработанной равновесной модели определяется так называемым вектором реального состояния экономики

$$S = (X_E, X_H, X_G, X_{FD}, \gamma, w, r_B^d, r_B^f, i_d, \lambda_\gamma, \lambda_E, \lambda_{PE}, \lambda_{PH}), \quad (4)$$

где X_G — вектор активов и потоков государства; X_{FD} — вектор активов национальной экономики, находящихся в собственности иностранных ре-

зидентов; γ — коэффициент, описывающий уровень технологии производства; w — средний уровень заработной платы в национальной экономике; r_B^d и r_B^f — доходности заемного капитала в национальной экономике, в национальной и иностранной валютах соответственно; i_d — ожидаемый уровень инфляции цен в национальной валюте; χ_γ и χ_E — векторы параметров динамики, кумулятивного ВВП и собственного капитала фирм соответственно; χ_{PE} и χ_{PH} — векторы параметров динамики, прибыли фирм и дохода домашних хозяйств соответственно.

Ключевую роль в равновесной модели играет понятие равновесного вектора реального состояния экономики. Под равновесным вектором S мы понимаем вектор реального состояния экономики, для которого выполняются, во-первых, условия оптимального поведения фирм, домашних хозяйств и иностранных резидентов (оптимальность соответствующих компонент вектора S для задач максимизации функций (2) и (3) для фирм и домашних хозяйств и функции, аналогичной (2), для иностранных резидентов); во-вторых, условия согласованности вектора S с государственной экономической политикой; в-третьих, условия равновесия (балансовые тождества) для рынков собственного и заемного капитала и рынка труда; в-четвертых, условия согласованности для параметров динамики ВВП, собственного капитала, прибыли фирм-резидентов и дохода домашних хозяйств.

Итак, равновесный вектор S реального состояния экономики определяется вектором $Z = (H, G, L, \gamma, i_d)$, т.е. $S = S(Z)$, где H — совокупное богатство домашних хозяйств; G — суммарные чистые активы государства (совокупное богатство государства); L — уровень использования трудовых ресурсов в экономике.

Следовательно, задача моделирования динамики равновесного вектора $S(t)$ сводится к моделированию динамики вектора $Z(t)$ (с количеством компонент значительно меньшим количества компонент вектора $S(t)$). Мы показали, что в условиях равновесной модели динамика вектора $Z(t) = [H(t), G(t), L(t), \gamma(t), i_d(t)]^T$ определяется векторным стохастическим дифференциальным уравнением [3, с. 107]

$$dZ(t) = \bar{\mu}_Z[Z(t)]dt + \bar{\sigma}_Z[Z(t)]dW(t) + \int \bar{\zeta}_Z[x, Z(t)]v(dx, dt), \quad (5)$$

где $W(t)$ — стандартный векторный винеровский процесс, v — случайная пуассоновская мера, и построили формулы для нахождения значений функций $\bar{\mu}_Z(Z)$, $\bar{\sigma}_Z(Z)$ и $\bar{\zeta}_Z(x, Z)$, фигурирующих в правой части уравнения (5).

Неравновесная модель. Отметим, что в основе построения неравновесной модели [3] лежит описанная выше равновесная модель. Таким образом, разработанная неравновесная модель является развити-

ем описанной выше равновесной модели. Достоинством равновесной макромоделли является то, что она позволяет выделить главные факторы, определяющие состояние экономической системы в отдельно взятые моменты времени. Преимущество представленной неравновесной модели в сравнении с равновесной заключается в более адекватном отражении реальности, поскольку в рамках неравновесной модели учитывается, что для вхождения экономической системы в равновесное состояние требуется определенное время. (В рамках равновесной модели предполагается, что это может произойти мгновенно, что довольно сильно упрощает действительность.) Кроме того, следует отметить, что при использовании неравновесной модели вообще не требуются существование и единственность равновесного состояния экономики, что, по нашему мнению, также является положительной чертой, поскольку такие предположения также сильно упрощают действительность.

Основное отличие методики моделирования экономической политики в отношении государственных активов для неравновесной модели от описанной выше соответствующей методики для равновесной модели состоит в том, что в рамках неравновесной модели допускается отличие желаемых размеров активов от реальных.

Для нахождения согласованных (сбалансированных) оптимальных решений экономических агентов (фирм, домашних хозяйств и иностранных резидентов) и государства решается задача квадратического программирования: в каждый момент времени набор значений интенсивностей инвестиций указанных субъектов экономики в свои активы (определяющих динамику векторов X_E , X_H , X_{DF} и X_G) является оптимальным решением задачи минимизации выражения [3, с. 138]

$$\beta_E \|M_E - \alpha_E Z_E\|^2 + \beta_H \|M_H - \alpha_H Z_H\|^2 + \beta_F \|M_F - \alpha_F Z_F\|^2 + \beta_G \|M_G - \alpha_G Z_G\|^2, \quad (6)$$

где Z_E , Z_H , Z_F , Z_G и M_E , M_H , M_F , M_G – векторы, задающие соответственно наиболее «благоприятные» и реальные направления изменения активов фирм, домашних хозяйств, иностранных резидентов и государства, α_E , α_H , α_F , α_G и β_E , β_H , β_F , β_G – экзогенно заданные положительные константы (которые, вообще говоря, могут зависеть от вектора состояния экономики S).

Ограничения задачи минимизации выражения (6) отражают согласованность принимаемых решений, которая заключается в обеспечении выполнения балансовых тождеств.

Для моделирования динамики доходности r_B^d и r_B^f заемного капитала в национальной и иностранной валюте, ожидаемого уровня инфляции i_d и интенсивности w выплаты заработной платы используем следующие соображения: если суммарная желаемая для экономических агентов интенсивность чистых инвестиций в заемный капитал

положительна, то должна иметь место тенденция к снижению доходности заемного капитала; если суммарная желаемая для экономических агентов интенсивность чистых инвестиций в свои денежные запасы (в национальной валюте) превосходит интенсивность реальной денежной эмиссии, должна быть тенденция к снижению уровня инфляции; в случае когда желаемый для фирм коэффициент сноса динамики изменения трудовых ресурсов превосходит реальное значение этого коэффициента, должна наблюдаться тенденция к увеличению заработной платы [3, 145–146]. Параметры динамики уровня γ технологии производства в рамках разработанной неравновесной модели считаются заданными экзогенно [3, с. 58].

В соответствии с изложенными выше соображениями в рамках неравновесной модели считается, что имеют место следующие представления [3, 145–146]:

$$dr_B^d(t) = -\rho_B^d \left[\bar{I}_{BE}^d(t) + \bar{I}_{BH}^d(t) + \bar{I}_{BF}^d(t) + \bar{I}_{BG}^d(t) \right] dt, \quad (7)$$

$$dr_B^f(t) = -\rho_B^f \left[\bar{I}_{BE}^f(t) + \bar{I}_{BH}^f(t) + \bar{I}_{BF}^f(t) + \bar{I}_{BG}^f(t) \right] dt, \quad (8)$$

$$di_d(t) = -\rho_P^d \left[\bar{I}_{ME}^d(t) + \bar{I}_{MH}^d(t) - MP(t) \right] dt, \quad dw(t) = \rho_L \left[\bar{\mu}_L(t) - \mu_L \right] dt, \quad (9)$$

где $\bar{I}_{BE}^d(t)$, $\bar{I}_{BH}^d(t)$, $\bar{I}_{BF}^d(t)$, $\bar{I}_{BG}^d(t)$ и $\bar{I}_{BE}^f(t)$, $\bar{I}_{BH}^f(t)$, $\bar{I}_{BF}^f(t)$, $\bar{I}_{BG}^f(t)$ — желаемые для экономических агентов (фирм, домашних хозяйств, иностранных инвесторов и государства) интенсивности чистых инвестиций в заемный капитал в национальной и иностранной валютах соответственно; $\bar{I}_{ME}^d(t)$ и $\bar{I}_{MH}^d(t)$ — желаемые для фирм и домашних хозяйств интенсивности чистых инвестиций в запасы национальной валюты; $MP(t)$ — интенсивность денежной эмиссии; $\bar{\mu}_L(t)$ и μ_L — желаемое для фирм и реальное значения коэффициента сноса динамики изменения трудовых ресурсов; ρ_B^d , ρ_B^f , ρ_P , ρ_L — экзогенно заданные положительные константы, которые могут зависеть от вектора реального состояния экономики.

Таким образом, в рамках неравновесной модели параметры динамики всех компонент вектора S реального состояния экономики определяются значениями компонент этого вектора, и, следовательно, динамика вектора S описывается векторным стохастическим дифференциальным уравнением [3, с. 147]

$$dS(t) = \bar{\mu}_S[S(t)]dt + \bar{\sigma}_S[S(t)]dW(t) + \int \bar{\zeta}_S[x, S(t)]v(dx, dt), \quad (10)$$

где $W(t)$ — стандартный векторный винеровский процесс; v — случайная пуассоновская мера; $\bar{\mu}_S(S)$, $\bar{\sigma}_S(S)$ и $\bar{\zeta}_S(x, S)$ — векторные функции, зависящие

от вектора состояния экономики и описывающие снос, диффузию (случайные колебания) и скачки компонент вектора $S(t)$ соответственно.

Отметим, что случайная траектория вектора $S(t)$ зависит от значения этого вектора в начальный момент времени и является решением задачи, состоящей из векторного стохастического дифференциального уравнения (10) и начального условия

$$S(t_0) = S_0, \quad (11)$$

где S_0 — состояние вектора $S(t)$ в начальный момент времени t_0 .

Для численного моделирования системы (10), (11) мы использовали метод статистических испытаний, основанный на применении датчиков случайных чисел [3, с. 147–148].

Параметры модели подбираются таким образом, чтобы прогнозные (для прошлых периодов) значения были как можно ближе к реальным данным. В качестве критерия близости прогнозных значений к реальным данным использовалась сумма квадратов относительных отклонений прогнозных значений от эмпирических данных, для минимизации которой разработан эвристический алгоритм, основанный на методе Гаусса–Ньютона. Для реализации указанного алгоритма написана программа на языке программирования пакета Matlab 7, с помощью которой на основе реальных данных (для национальной экономики) получены оценки для параметров модели [3].

Использование неравновесной модели для численного моделирования. Для получения прогнозов системы макроэкономических показателей разработаны методы использования неравновесной стохастической макромоделей, в том числе интервальных прогнозов, а также представлены численные результаты такого прогнозирования в условиях национальной экономики. Прежде всего, получены прогнозы макропоказателей при различных вариантах экономической политики государства. Также разработана методика построения и использования коэффициентов чувствительности и эластичности прогнозных значений макропоказателей по отношению к изменению параметров экономической политики государства. Для реализации данной методики написано программное обеспечение, с помощью которого получены значения указанных коэффициентов.

Рассмотрен случай, когда экономическая политика государства описывается следующими экзогенно задаваемыми параметрами: коэффициенты налоговой нагрузки α_{XE} и α_{XH} , равные отношениям налоговых сборов с фирм и домашних хозяйств к доналоговой прибыли фирм и доналоговому доходу домашних хозяйств соответственно; отношение α_{CG} конечного потребления государства к ВВП; отношение α_{TR} государственных трансфертов домашним хозяйствам к ВВП;

отношение α_{MP} чистой денежной эмиссии к денежной базе; доли α_{GL} , α_{MG}^f , α_{BG}^d , α_{BG}^f , α_{EG} , α_{WG} отдельно взятых активов государства в суммарных чистых активах государства. В качестве набора указанных выше параметров для базового варианта государственной экономической политики использован следующий набор параметров, основанный на эмпирических данных с 2005 по 2012 г.: $\alpha_{XE} = 0,6082$, $\alpha_{XH} = 0,0716$, $\alpha_{CG} = 0,1389$, $\alpha_{TR} = 0,1117$, $\alpha_{MP} = 0,4935$, $\alpha_{GL} = 0,0098$, $\alpha_{MG}^f = 0,0016$, $\alpha_{BG}^d = 0,2796$, $\alpha_{BG}^f = -0,0755$, $\alpha_{EG} = 0,7348$, $\alpha_{WG} = 0,0497$.

Для иллюстрации разработанной методики исследуем, например, влияние уменьшения денежной эмиссии на ВВП. Пусть новое значение параметра α_{MP} равно 0,15. (Напомним, что исходное значение этого показателя равно 0,4935, см. выше.) С помощью описанного выше алгоритма (формулы (10), (11) получены прогнозные значения интенсивности производства ВВП для исходного и нового вариантов экономической политики. На основе этих прогнозных значений построены следующие графики.

Из рис. 3.1 видно, что уменьшение денежной эмиссии вначале (до 2024 г.) приводит к незначительному замедлению роста ВВП (в сравнении с базовым случаем), что в определенной степени согласуется с мнением представителей как неоклассического направления в макроэкономике, так и кейнсианского. Вместе с тем в достаточно долгосрочном периоде (начиная с 2024 г.) уменьшение денежной эмиссии оказывает позитивное влияние на рост ВВП. Таким образом, анализ графиков рис. 3.1 дает основание для вывода о целесообразности осторожного использования методов экспансионной монетарной политики в целях стимулирования экономического развития.

Подобные графики можно строить для сравнительного анализа динамики всех остальных эндогенных переменных модели (компонент вектора S реального состояния экономики), а также для макропоказателей, рассчитываемых на основе эндогенных переменных (например, интенсивность производства ВВП, чистый экспорт и т.д.).

Для оценки влияния параметров экономической политики на макроэкономические показатели предлагаем использовать коэффициенты, равные изменениям прогнозных значений соответствующих показателей в расчете на единицу изменения параметров экономической политики. Математически эти коэффициенты (обозначаемые через a_{ij} в дальнейшем) равны частным производным соответствующих показателей по параметрам экономической политики

$$a_{ij} = \frac{\partial \hat{x}_i}{\partial \alpha_j}, \quad (12)$$

где \hat{x}_i — прогнозное значение показателя i (в некоторый момент времени); α_j — значение параметра j макроэкономической политики.

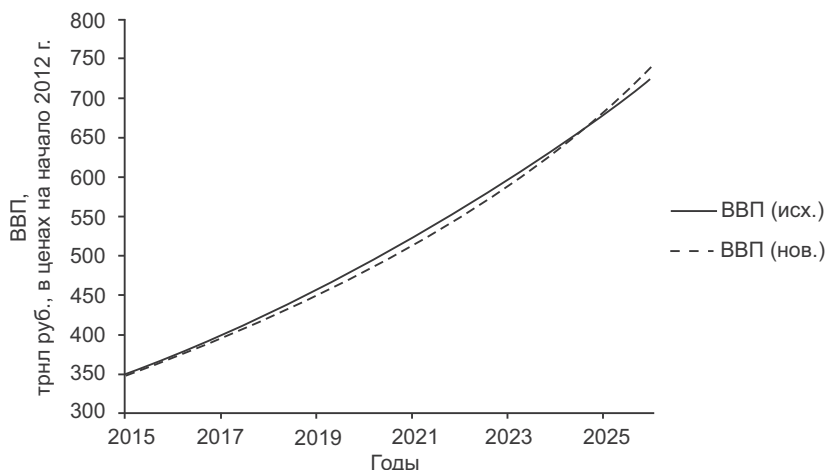


Рис. 3.1. Влияние уменьшения денежной эмиссии на ВВП

Рассчитана матрица коэффициентов a_{ij} изменения макроэкономических показателей для различных моментов времени с помощью написанного программного обеспечения [3]. Например, значение 24357 коэффициента a_{ij} , соответствующего влиянию налоговой нагрузки для фирм на интенсивность производства ВВП для начала 2021 г., свидетельствует о том, что при увеличении коэффициента α_{XE} налоговой нагрузки на фирмы на 1 % прогнозная интенсивность производства ВВП в начале 2021 г. увеличивается на 243,57 млрд руб. (в ценах начала 2012 г.).

Отметим, что для оценки изменения прогнозных значений макропоказателей при достаточно малых изменениях параметров экономической политики можно использовать формулу $\Delta \hat{x}_t \approx a_{ij} \cdot \Delta \alpha_j$.

Наряду с коэффициентами a_{ij} , описывающими абсолютные изменения прогнозных значений макропоказателей при единичных изменениях параметров экономической политики, а также других экзогенных факторов, целесообразно использовать соответствующие эластичности e_{ij} , отражающие относительные изменения значений макропоказателей в расчете на увеличение соответствующих экзогенных параметров на 1 % исходного значения. В соответствии с формулой (12) данные эластичности связаны с коэффициентами a_{ij} следующим образом: $e_{ij} = a_{ij} \frac{\alpha_j}{\hat{x}_i}$.

Была проведена адаптация методики обратного прогнозирования [6] для целей исследования макроэкономической динамики на

основе описанной выше неравновесной модели [3]. Разработанный подход использует описанные выше коэффициенты a_{ij} (формула (12)) для оценки значений параметров α_i государственной макроэкономической политики, необходимых для достижения желаемых значений макропоказателей в будущем, решается следующее уравнение:

$$\sum_j a_{ij} \cdot \Delta\alpha_j = \Delta\hat{x}_i, \quad (13)$$

где $\Delta\alpha_j$ — разность нового и исходного значения соответствующего параметра экономической политики; $\Delta\hat{x}_i$ — разность желаемого значения макропоказателя (в некоторый момент времени в будущем) и прогнозного значения данного показателя при использовании исходного варианта экономической политики; индекс i принимает значения, соответствующие видам исследуемых макропоказателей; индекс суммирования j принимает значения, соответствующие видам параметров экономической политики, значения которых могут меняться.

Разработана также методика оценки влияния других экзогенных факторов (наряду с макроэкономической политикой государства) на динамику системы макропоказателей. Одним из таких факторов является ценовой шок. Для исследования влияния скачков уровней цен на прогнозные значения макропоказателей целесообразно также использовать коэффициенты $a_{i\varphi}$, равные производным прогнозных значений макропоказателей по относительному изменению уровней цен, т.е. $a_{i\varphi} = \frac{d\hat{x}_i}{d\varphi}$. Эти коэффициенты, деленные на 100, показывают изменение прогнозного значения макропоказателя x_i в расчете на повышение уровня цен φ на 1 %. Значения коэффициентов $a_{i\varphi}$ рассчитаны с помощью специально разработанного программного обеспечения.

Показано, что в качестве меры неопределенности инфляции уменьшается значение

$$\|\sigma_p^d\|^2 + \lambda \int [\zeta_p^d(x)]^2 P(dx), \quad (14)$$

где $i_d(t)$ — ожидаемый уровень инфляции; σ_p^d — векторный коэффициент диффузии, описывающий случайные колебания уровня цен; $\zeta_p^d(x)$ — экзогенно заданная функция, описывающая скачкообразные изменения уровня цен, т.е. гиперинфляцию.

Для того чтобы коэффициенты корреляции относительных изменений уровня цен в национальной валюте и других переменных модели оставались неизменными, компоненты вектора σ_p^d должны меняться пропорционально, т.е. при условии выполнения равенства

$$\sigma_p^d = \bar{\sigma}_p^d \cdot \alpha, \quad (15)$$

где $\bar{\sigma}_p^d$ — исходный векторный коэффициент диффузии уровня цен в национальной валюте; σ_p^d — новый коэффициент диффузии; α — некоторый скаляр.

С помощью разработанного программного обеспечения получены прогнозные значения макропоказателей при новом векторе σ_p^d , значения компонент которого в 2 раза меньше соответствующих значений исходного вектора. На рис. 3.2 приведены графики динамики прогнозного уровня инфляции i_d цен в национальной валюте при векторе σ_p^d , полученном на основе реальных данных для национальной экономики и при новом векторе σ_p^d , построенном указанным выше образом. (Отметим, что высокие уровни инфляции на рис. 3.2 объясняются, прежде всего, большим значением интенсивности α_{MP} денежной эмиссии, использованным при прогнозировании, а именно в соответствии с изложенным выше $\alpha_{MP} = 0,4935$.)

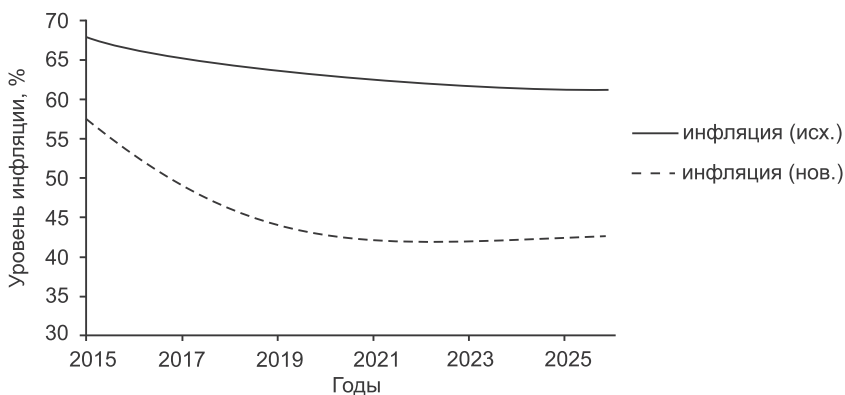


Рис. 3.2. Влияние неопределенности динамики уровня цен на уровень инфляции

Как видно из рис. 3.2, снижение неопределенности динамики уровня цен инфляции ведет к существенному уменьшению уровня инфляции. Данный результат свидетельствует в пользу применения механизма государственного регулирования ценообразования в целях уменьшения темпов инфляции, что согласуется с выводом известных белорусских ученых-экономистов о необходимости использования институциональных механизмов в целях уменьшения уровня энтропии.

Разработаны также методы исследования влияния следующих факторов на макроэкономическую динамику: приватизации, ожидаемой доходности активов остального мира, неопределенности доходности активов остального мира, экзогенного изменения доходности заемного капитала, изменения средней заработной платы, и написано соответствующее программное обеспечение, с помощью которого получены прогнозы и рассчитаны коэффициенты. Указанные мето-

ды аналогичны описанным выше методам для исследования влияния ценовых шоков и неопределенности уровня цен на макроэкономическую динамику.

В частности, результаты моделирования показывают, что в условиях национальной экономики:

- снижение налоговой нагрузки на фирмы практически не влияет на рост ВВП, что говорит в пользу отсутствия необходимости существенного снижения налогового бремени для ускорения темпов экономического развития страны;

- постепенное снижение доли принадлежащего государству собственного капитала фирм в суммарных чистых активах государства не оказывает существенного влияния на рост ВВП и, следовательно, отсутствует острая необходимость приватизации для стимулирования экономического роста;

- гиперинфляция оказывает негативное влияние на реальную заработную плату не только в краткосрочном, но и в долгосрочном периоде, что позволяет сделать вывод о желательности недопущения резкого повышения уровня цен в целях поддержания и повышения уровня жизни населения;

- продажа части принадлежащего государству собственного капитала фирм иностранным инвесторам приводит в будущем к незначительному увеличению ВВП и основного капитала, однако оказывает негативное влияние на конечное потребление домашних хозяйств, что свидетельствует о целесообразности использования осторожного подхода при приватизации с использованием иностранного капитала в целях социальной защиты населения.

Описанные в данном параграфе модели носят достаточно универсальный характер: они могут быть использованы для моделирования не только национальной экономики, но и других малых открытых экономик, а разработанные методы и подходы могут применяться при построении широкого класса динамических моделей макроэкономического и отраслевого уровней.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аксень, Э.М. Стохастическое моделирование экономики страны / Э.М. Аксень, В.М. Руденков // Белорус. журн. междунар. права и междунар. отношений. — 2004. — № 2. — С. 70–84.

2. Аксень, Э.М. Стохастическое моделирование динамики макроэкономических показателей / Э.М. Аксень. — Минск: БГЭУ, 2006.

3. Аксень, Э.М. Стохастическое моделирование макроэкономической динамики / Э.М. Аксень; Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск,

2011. – Деп. в БелИСА 25.10.2011 г., № Д201151 // *Новости науки и технологий*. – 2011. – № 2 (19). – С. 52.

4. Аксень, Э.М. Стохастическое моделирование влияния государства на динамику макропоказателей экономического развития / Э.М. Аксень, И.Н. Беляцкий // *Белорус. экон. журн.* – 2011. – № 1 (54). – С. 28–36.

5. Adolfson, M. Forecasting performance of an open economy DSGE model / M. Adolfson, J. Lindř, M. Villani // *Econometric Reviews*. – 2007. – Vol. 26, № 2–4. – P. 289–328.

6. Dreborg, K. H. Essence of backcasting / K. H. Dreborg // *Futures*. – 1996. – № 28 (9). – P. 813–828.

7. Merton, R.C. *Continuous-time finance* / R.C. Merton. – Cambridge: Blackwell, 1990.

3.2. УПРАВЛЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ТРУДА ПЕРСОНАЛА КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ

Отсутствие единого подхода в вопросах управления результативностью труда торговой организации привело к возникновению множества нерешенных проблем, к числу которых можно отнести низкий престиж профессии торгового работника, отсутствие эффективной системы стимулирования труда персонала, во многих организациях имеет место превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда.

Наличие обозначенных проблем, по мнению автора, обусловлено отсутствием механизма управления результативностью труда, обеспечивающего эффективное функционирование торговых организаций и повышение эффективности и производительности труда торговых работников.

Механизм управления результативностью труда персонала является важной составной частью всего хозяйственного механизма функционирования торговой организации и его элементы можно сгруппировать в 2 основных блока:

- экономический – совокупность методов и средств обоснования и обеспечения эффективности управления результативностью труда персонала. Экономические инструменты организационно-экономического механизма управления результативностью труда следует рассматривать в форме «пакетного набора» поддержки и развития персонала, который включает заработную плату, социальные гарантии, налоговые льготы и другие инструменты;

• организационный – совокупность организационных структур, способов и форм воздействия на результативность труда персонала. Данный блок содержит следующие составляющие: формирование организационной системы управления, управление по целям и задачам, организационно-правовой инструментарий реализации механизма управления, информационное обеспечение. Назначение организационного блока – создать необходимые условия для эффективного управления результативностью труда персонала, его координация и постоянный мониторинг достигнутых результатов. Достичь этого возможно только при слаженной работе всех звеньев механизма управления результативностью труда персонала как на уровне организации, так и на уровне отрасли [1].

В зависимости от того, на какие методы управления делается акцент, механизм имеет соответствующее название. На уровне торговой организации экономические методы реализуются через систему организационно-распорядительных форм управления, что обосновывает правомерность использования понятия «организационно-экономический механизм управления результативностью труда».

Наиболее предпочтительным, с точки зрения большинства исследователей, является определение сущности организационно-экономического механизма управления через понятия «система» и «совокупность». Это связано с тем, что исследуются различные объекты, различающиеся между собой уровнями развития и сложности. Анализ последних исследований показывает, что если авторы изучают отношения на уровне организации в целом или их отдельные аспекты на территориальном, региональном, отраслевом уровнях, то данная категория чаще рассматривается как «система», если же авторы рассматривают организационно-экономический механизм как отдельную функцию управления, то определяют механизм как «совокупность» [2].

Несмотря на неоднозначность и противоречивость формулировок, предлагаемых различными исследователями, по мнению автора, «организационно-экономический механизм управления результативностью труда» можно определить как систему взаимосвязанных элементов (целей, функций, методов, структуры, субъектов управления) и объектов управления, в которой происходит их целенаправленное преобразование в желаемое состояние с учетом факторов воздействия и результирующую реакцию в виде экономического эффекта при условии сбалансированности интересов всех заинтересованных сторон.

Методическим подходом формирования механизма управления результативностью труда персонала является последовательная кон-

кретизация алгоритма его разработки. В качестве базиса формирования механизма управления выступает определение условий и факторов его функционирования, выделение, измерение и учет которых позволяет повысить качество управления результативностью труда.

Авторский подход предусматривает следующие факторы формирования механизма управления результативностью труда, наиболее полно отражающие процесс его формирования: оценка общенациональных задач и возможностей, цель управления результативностью труда, анализ развития трудового потенциала в торговой отрасли, исследование состояния результативности труда в торговых организациях, оценка степени инновационного восприятия, изучение покупательской способности, квалификация торгового персонала, качество торгового обслуживания и др. [1].

Структура организационно-экономического механизма управления результативностью труда персонала приведена на рис. 3.3.

Характерной особенностью механизма является его гибкость, т.е. способность адаптироваться к складывающимся условиям, существенные изменения которых требуют поиска и применения адекватных новым реалиям способов управления результативностью труда торговых работников.



Рис. 3.3. Структура организационно-экономического механизма управления результативностью труда персонала торговых организаций

Реализация данного механизма предполагает использование методологии программно-целевого управления, в основе которой лежит ориентация деятельности на достижение желаемых результатов в рамках исполнения программных мероприятий, позволяющих достигать поставленные цели и соотнести результаты с затратами.

Структурное представление и содержание организационно-экономического механизма функционирования является универсальной схемой и может применяться как базовая модель для торговых организаций.

Концептуальная модель организационно-экономического механизма управления результативностью труда представлена на рис. 3.4.

Представленный механизм предполагает:

- формирование системы управления результативностью труда торговых организаций и обеспечение ее адекватности складывающимся внешним и внутренним условиям функционирования организации;
- реализацию стимулов, направленных на эффективное использование трудовых ресурсов;
- создание нормативной базы управления результативностью труда работников торговых организаций с целью обоснования принимаемых управленческих решений.

Формирование организационно-экономического механизма управления результативностью труда базируется на принципах целевой совмещенности, непрерывности и надежности, планомерности, динамизма, эффективности, научной обоснованности.

Организационно-экономический механизм управления результативностью труда персонала состоит из двух подсистем: управляющей и управляемой, находящихся в диалектической взаимосвязи друг с другом. Управляемая подсистема представлена персоналом организации и функциями управления. Структура и содержание управляющей системы, являющейся основой механизма управления, требует более детального анализа и обоснования.

Функции управления являются основой для формирования структуры управляющей системы и взаимодействия ее компонентов. Управление результативностью труда осуществляется посредством реализации базовых функций управления – планирования, организации, мотивации и контроля. Данные функции реализуются в любом типе организаций и инвариантны прочим функциям, кроме того, являются взаимно независимыми и отвечающими признакам необходимости и достаточности, так как только за счет реализации совокупности этих основных функций управления можно обеспечить управляемость системы.



Рис. 3.4. Механизм управления результативностью труда персонала различных торговых организаций (выделены операционные подсистемы механизма)

В рамках предложенного механизма выделяются три группы методов управления, рациональное сочетание которых должно обеспечить эффективную реализацию функций управления результативностью труда и достижение желаемых результатов. Методы и инструменты воздействия на результативность труда персонала отражены на рис. 3.5.

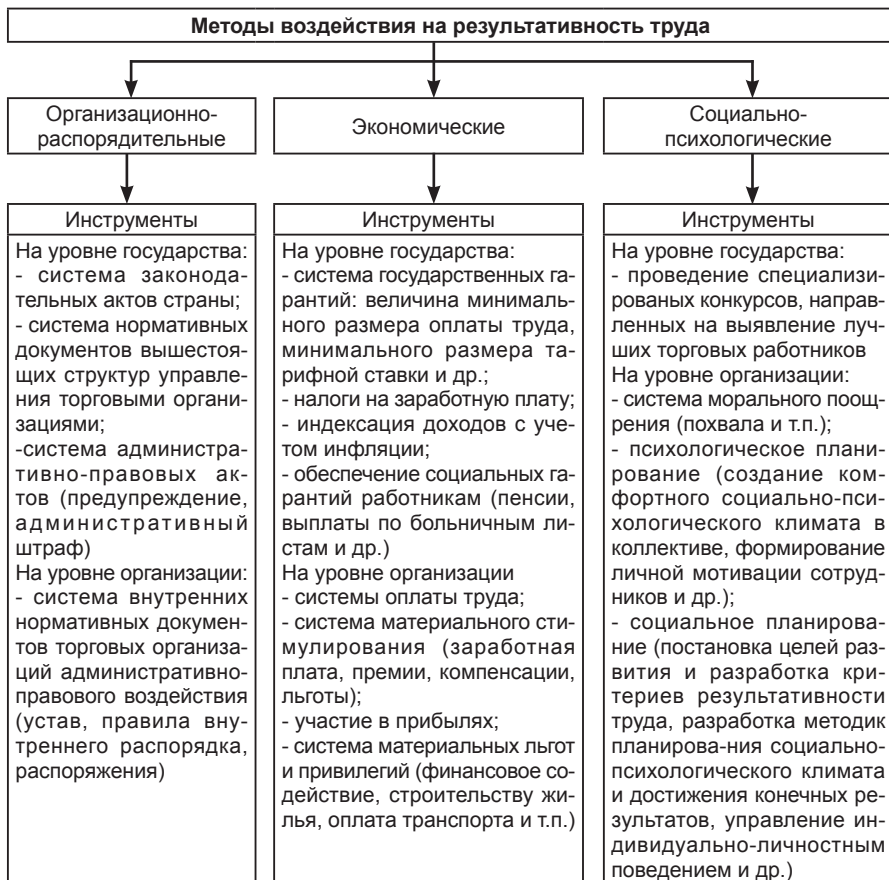


Рис. 3.5. Структура методов и инструментов воздействия на результативность труда персонала торговых организаций

Еще одним важнейшим элементом механизма является организационная структура управления результативностью труда персона-

ла, упорядочивающая процесс управления, взаимодействие звеньев, устанавливающая подчиненность и соподчиненность, распределяющая ответственность между республиканскими органами государственного управления, осуществляющими управление в области труда, и торговыми организациями.

Так, функциями Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь с участием заинтересованных республиканских органов государственного управления являются: разработка предложений по основным направлениям и приоритетам государственной политики в области управления результативностью труда; организация и проведение мониторинга в области труда; организация и координирование реализации государственных программ в области управления результативностью труда и др.

На уровне торговых организаций осуществляются следующие мероприятия: определение политики в области управления трудовыми ресурсами; разработка и утверждение внутренних нормативных документов по вопросам методического обеспечения управления результативностью труда работников, а также составление планов работ и мероприятий по их реализации; организация и контроль реализации процесса управления результативностью труда.

Таким образом, наличие организационно-экономического механизма управления результативностью труда позволит привести организационные отношения в определенный порядок и обеспечить согласованную работу по упорядочению связей и повышению степени согласованности процессов и работ в меняющихся условиях, располагая хорошо отлаженным механизмом координации результативной деятельности работников.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ештокин, М.В. Формирование и развитие организационно-экономического механизма управления трудовыми ресурсами в регионе / М.В. Ештокин // Вестн. Удмуртского ун-та. — Вып. 3. — 2011. — С. 31–34.
2. Новиков, А. Современный взгляд на организационно-экономический механизм управления российским предприятием / А. Новиков // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» [Электронный ресурс]. — 2013. — № 2 (13). — Режим доступа: http://economics.ihtb.ru/article/6600/sovremennyy_vzglyad_na_organizacionno-ekonomicheskii_mehanizm_upravleniya_rossiyskim_predpriyatiem.htm

3.3. ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Национальная экономическая система современного государства использует совокупный мировой производственный потенциал и интегрирована в единый глобальный комплекс социально-экономических отношений. Подобный уровень развития подразумевает подход к организации материальных потоков не только с точки зрения оценки физического перемещения товаров и ресурсов, но и как управление совокупной системой логистических отношений в целом.

Согласно данным Всемирного банка, логистические расходы составляют от 15 до 30 % ВВП и порядка 20–60 % конечной цены продуктов питания. В свою очередь Межамериканский банк развития (IDB) оценивает транспортную составляющую до двух третей общей стоимости всех логистических операций, что составляет порядка 15 % конечной цены товаров. Это объясняет причину значительных государственных расходов некоторых стран (до 50 % бюджета), направленных в транспортно-логистическую отрасль [1].

Международные системы поставок формируют основу мировой экономики и международной производственной кооперации. Нарушения в логистических цепях на микроуровне снижают стоимость компаний в среднем на 7 %. На сегодняшний день более 80 % компаний высказывают опасения по отношению угроз к своему бизнесу, связанные именно с нарушением цепей поставок.

Исследователи выделяют три группы решений для увеличения сопротивляемости рискам в логистических операциях [5, с. 17]:

- 1) единая база определения рисков для производства, логистики и государственных учреждений;
- 2) улучшение качества информационного обмена и доступности информации по рискам и их последствиям;
- 3) адаптивность и эластичность систем поставок, возможность их быстрого восстановления после прерывания.

Причинами возникновения рисковых ситуаций для логистических цепей могут служить военные конфликты, политические волнения, терроризм, пиратство, ценовые шоки на энергоносители, кибератаки, забастовки и т.д. Каждый рисковый случай имеет значение не только для предприятия, но и для статистической оценки и анализа влияния рисков на мезо-макроуровне. Для решения проблемы оповещения рисковых случаев предложены следующие действия:

- обмен информацией между государством и фирмами;
- согласованные законодательные и регулирующие стандарты;
- построение структуры управления рисками поставщиками товаров и услуг;

- общие структуры оценки степени риска;
- создание индикаторов / системы оповещения.

Выполнение данных пунктов поможет не только оценить, но и развивать логистическую систему на национальном и мировом уровне.

Урбанизация населения и концентрация жителей в мегаполисах позволяет вводить новые технологии, такие как «умная доставка DHL», увеличивающие среднюю загрузку подвижного состава в большей степени, чем существующие на 40–45 %. Это возможно за счет глобальной интеграции всех участников логистического процесса и универсализации операционных, организационных и институциональных составляющих.

Одним из основных факторов влияния на работу логистической системы является мировой товарооборот. Удельный вес внешнеторгового оборота к мировому ВВП увеличился с 39 % в 1990 г. до 59 % в 2011 г. На сегодняшний день внешнеторговый оборот превышает 20 трлн долларов. На такой подъем в международной торговле за последние 20 лет значительно повлияли изменения в политике логистических отношений и институциональной среды, приведшие к сокращению операционных затрат в узлах логистических сетей и сокращению пограничных барьеров. Согласно генеральному отчету Мирового экономического форума в Давосе-Клостерзе в 2013 г., снижение таможенных и системных (институциональных) барьеров во всех странах позволит увеличить мировой ВВП на 2,6 %. А в случае продвижения современных технологий в логистической отрасли на 50 % уровень мирового ВВП увеличится на 4,7 % [1, с. 8].

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

По оценке Всемирного банка, транспортные расходы за тонну-километр от фермы до первичных рынков в 3–5 раз выше, чем от вторичных до внутренних рынков в городах. Причинами являются некачественная дорожная инфраструктура, отсутствие конкурентно-способного подвижного состава, картельные сговоры транспортных компаний и контрольно-пропускные пункты на пути следования. Любые системные изменения в логистической политике приводят к увеличению внешнеторговых операций, каждая из которых включает в себя логистическую составляющую сделки.

Международная таможенная организация (World Customs Organization), членами которой являются 179 стран, обеспечивающих 98 %

мировой торговли, разработала меры по улучшению таможенных процедур с учетом универсализации и безопасности субъектов таможенной деятельности:

- единый документ, обеспечивающий управление, юридические, технические и административные процедуры обработки международного груза;
- единая модель обработки данных во всех национальных таможнях;
- единая система управления рисками;
- единая структура стандартов безопасности;
- методология исследования временных интервалов прохождения процедур.

Согласно данным Всемирного банка, страны, активно участвующие во внедрении данных мер, увеличили свой индекс логистической эффективности (Logistics Performance Index) [2].

Современная система возобновляемых ресурсов, которая набирает темп в мировом товарном воспроизводстве, наполнит дополнительным объемом логистические потоки и даст совокупную производственно-логистическую эффективность от использования замкнутого цикла производства [4].

Одна из основных проблем региональной интеграции в национальный поток товарооборота является бюрократическая система самих регионов. Согласно исследованиям проведенных реформ в России [3], в рамках бизнес-регулирования институциональной среды в областях с муниципальными учреждениями, настроенными на развитие бизнеса происходит 12 %-ное увеличение продаж компаниями среднего и малого бизнеса, по сравнению с 1,6 %-ным увеличением в регионах с высокой бюрократией на местах. Тот же эффект наблюдается в сфере занятости населения – снижение бюрократии приводит к 1 %-ному росту доли занятости в малом бизнесе и 0,3 %-ное падение занятости для регионов с развитой бюрократией.

Исследование Европейским банком реконструкции и развития (European Bank for Reconstruction and Development) деловой среды определило пять основных барьеров (препятствий) для бизнеса: высокие налоговые ставки, ограниченный доступ к финансам, коррупция, несправедливые методы конкурентов и низкий уровень образования трудоспособного населения. Касаясь российских регионов, таких как Московская, Самарская области, Приморский и Ставропольский края, более 70 % компаний определяют основным препятствием развитию бизнеса высокое налогообложение, ограниченный доступ к финансам мешает 14 % опрошенных фирм в 26 регионах;

коррупция как помеха выделена в 11 регионах (8 % фирм по стране). В Москве и Санкт-Петербурге 25 % предприятий рассматривают коррупцию как основное препятствие развития бизнеса (27 % по стране). В Ростове и Самаре более 50 % респондентов рассматривают основную причину в низком образовании рабочей силы.

Такое положение подтверждает важность либерализации институциональной среды для эффективного повышения товарооборота национальной экономики и как следствие – развития логистической сети с прямыми отношениями между субъектами логистических отношений на региональном, национальном и международном уровнях.

Состояние современной логистической инфраструктуры оценивается приблизительно в 50 трлн долларов. Данная стоимость сопоставима с мировой капитализацией фондового рынка (50 трлн долларов) и мировым ВВП (72 трлн долларов). В свою очередь требование по расходам на поддержание и обновление мировой инфраструктуры определяется суммой в 4 трлн. долларов ежегодно при реальных ежегодных инвестициях в 2,7 трлн долларов. В результате упущенные эксплуатационные возможности достигают 1 трлн долларов в год. Данные потери значительны, так как на 1 % вложенных средств в инфраструктуру происходит увеличение отдачи на 0,05–0,25 % ВВП [7].

Мировая сеть автодорог расширилась на 88 % с 1990 г., а движение грузового подвижного состава увеличилось на 218 %. Только в Китае дорожная сеть расширилась с 1,7 млн км в 2001 г. до 4,1 млн км в 2011 г. и продолжает расти [8].

При этом основное количество инфраструктуры в Европе и Северной Америке было построено в середине прошлого века и приближается к концу срока своей эксплуатации. Схожее состояние инфраструктуры на сегодняшний день в странах СНГ. Средний возраст 607 680 мостов США составляет 42 года, 84 000 дамб – 52,7 года. Треть железных дорог Германии имеет столетний возраст. Большинство стран – мировых экономических лидеров не были обеспокоены обновлением основных фондов. Треть автотрасс США и четверть городских дорог находится в посредственном состоянии. В эту же категорию входят 25 % мостов и эстакад. Половина речных шлюзов имеет 50-й летний возраст и регулярно выходят из строя.

Средняя производительность портовых кранов в большинстве портов достигает только половины своей производительности в отличие от крупных узлов, где в час кран делает более 40 подъемов. В восьми из десяти портов происходят значительные незапланированные простои как минимум на 10 % общего времени работы. Еще в большей степени страдают от простоев порты и узлы по вине старой инфра-

структуры. Например, Кильский канал в Германии в 2013 г. был закрыт на несколько дней по вине вышедших из строя шлюзов, что привело к потерям по обходам (463 км) в 70 000 евро за 72 судна.

Крупнейшим инфраструктурным объектом является Панамский канал, соединяющий Атлантический и Тихий океаны. К нему стекается 144 морских маршрута, связывающих более 80 стран. Ежедневно по каналу проходит 38 судов. Около 5 % всего мирового товарооборота проходит по Панамскому каналу, из них 10 % приходится на экспорт США. На примере данного объекта можно рассмотреть тенденцию увеличения контейнеропотока за последние 20 лет. В 1995 г. через канал проходило 200 тыс. TEU (Twenty-foot equivalent unit – в эквиваленте двадцатифутового контейнера) в сравнении 12 млн контейнеров, проходящих ежегодно в последние годы.

В современной экономической среде каждое государство представляет из себя самоорганизованную региональную единицу, включенную в единый производственно-экономический комплекс мирового товарооборота. Качественное использование инфраструктуры непосредственно для национальной экономики в рамках планирования, эксплуатации, обновления основных фондов в соответствии с социально-экономическими требованиями и потребностями мирового воспроизводства дает странам значительное преимущество в мировом экономическом сообществе. Кроме технологического устаревания основных фондов, проблемы отсутствия полной загрузки инфраструктурного потенциала национальной экономики являются протекционизм и коррупция. Решение этих проблем на микро- и макроуровнях позволит расширить поток товарооборота, что создаст государству дополнительные возможности для увеличения национального дохода и привлечения инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Outlook on the Logistics & Supply Chain Industry 2013 [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_LogisticsSupplyChainSystems_Outlook_2013.pdf

2. The Logistics Performance Index and Its [Electronic resource]. – 2014. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/LPI2014.pdf>

3. Zhuravskaya, E. The unequal enforcement of liberalization: evidence from Russia's reform of business regulation / E. Zhuravskaya, E. Yakovlev. – 10th // Journal of the European Economic Association, August 2013. – P. 808–838.

4. Towards the Circular Economy: Accelerating the scale-up across global supply chains [Electronic resource]. – 2014.- Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_ENV_TowardsCircularEconomy_Report_2014.pdf

5. Building Resilience in Supply Chains [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_RRN_MO_BuildingResilienceSupplyChains_Report_2013.pdf

6. Christopher, Martin, M. Holweg. Supply Chain 2.0: managing supply chains in the era of turbulence / Martin M. Christopher // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 2011. – Vol. 41 Iss. 1. – P. 63–82.

7. Strategic Infrastructure Steps to Operate and Maintain Infrastructure Efficiently and Effectively [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_IU_StrategicInfrastructureSteps_Report_2014.pdf

8. Strategic Infrastructure Steps to Prepare and Accelerate Public-Private Partnerships [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/AF13/WEF_AF13_Strategic_Infrastructure_Initiative.pdf

3.4. МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИИ

В рыночной экономике конкурентоспособность является решающим фактором коммерческого успеха предприятия. Это многоаспектное понятие, означающее соответствие товара и условиям рынка, и требованиям потребителей, и различным условиям его реализации, и уровня затрат потребителя за период эксплуатации.

На рынке товар определяет судьбу рыночной и всей хозяйственной политики предприятия-производителя. В силу этого обстоятельства вся совокупность мер, связанных с товаром, то есть его создание, производство и совершенствование, продвижение и реализация на рынках, сервис, а также снятие товара с производства, бесспорно, занимает центральное место во всей деятельности товаропроизводителя.

Предприятие не сможет добиться коммерческого успеха на рынке, удержать свои позиции и преимущества в конкурентной среде, если не определит для себя, что составляет его конкурентоспособность и не определит круг задач по повышению конкурентоспособности.

Изучение конкурентоспособности предприятия должно вестись непрерывно и систематически. Это дает возможность уловить момент, когда данный показатель начнет снижаться. В итоге можно вовремя

принять оптимальное решение: снять изделие с производства или модернизировать его, перевести на другой рынок и создать новый продукт.

Определение конкурентоспособности предприятия – это сравнительная характеристика товара, содержащая комплексную оценку его качественных и экономических свойств относительно выявленных требований рынка или другого товара.

Использование принципов маркетинга в управлении предприятием – важная составляющая конкурентоспособности предприятия.

Деятельность любого предприятия начинается с маркетингового анализа, основными задачами которого являются: изучение платежеспособного спроса на продукцию, рынков ее сбыта и обоснование плана производства и реализации продукции соответствующего объема и ассортимента; анализ факторов, формирующих эластичность спроса на продукцию, и оценка степени риска невостребованной продукции; оценка конкурентоспособности продукции и изыскание резервов повышения ее уровня; разработка стратегии, тактики, методов и средств формирования спроса и стимулирования сбыта продукции; оценка эффективности производства и сбыта продукции [4].

Маркетинг – это не навязывание и проталкивание произведенного на неизвестный рынок товара, а научно разработанная концепция анализа и учета требований покупателей, требований конкретного сегмента рынка и разработка в соответствии с выявленными требованиями нового товара. Это система организации продаж, включая меры по стимулированию и рекламе. Это также система сбытовой сети каналов движения товара (посредники, филиалы и др.) [1].

Для наиболее полного раскрытия возможностей маркетинга необходимо выполнение следующих требований:

- подчиненность всей деятельности предприятия-товаропроизводителя маркетингу;
- проведение хорошо продуманной и тщательно спланированной подготовительной работы как неременного условия успешного внедрения маркетинга на предприятии;
- высокий уровень требований к первому должностному лицу, которое должно не просто принимать решения, а быть внутренне убежденным в необходимости использования маркетинга и уметь убедительно доказать эту необходимость персоналу своего предприятия;
- четкое осознание и руководителями, и рядовым персоналом возможностей маркетинга и условий их осуществления;
- признание всем персоналом предприятия маркетинга как философии делового мышления, ориентированной на потребителя, его нужды, запросы и требования и др.

Как известно, маркетинговая деятельность предприятия включает в себя товарную, ценовую, сбытовую деятельность, а также деятельность по продвижению товара на рынке. Схематично данное утверждение приведено на рис. 3.6.

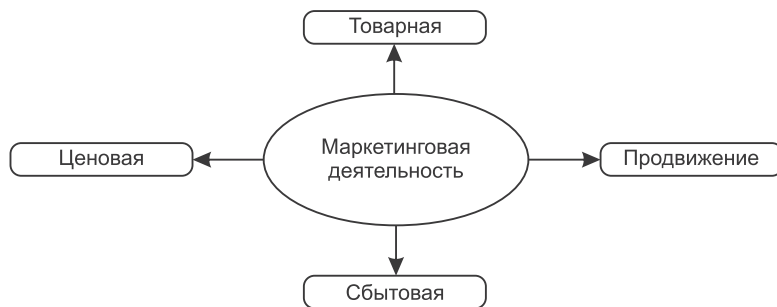


Рис. 3.6. Маркетинговая деятельность предприятия

Сущность маркетинга, его концептуальные положения обуславливают основные принципы маркетинга:

- ориентация на потребителя;
- комплексность;
- гибкость и адаптивность;
- концентрация усилий;
- нацеленность на перспективу;
- сочетание адаптивности с воздействием на потребителя;
- программно-целевой подход.

Принципы маркетинга обуславливают общую направленность целей фирмы в области маркетинга. Задача состоит в четком формулировании этих целей, без чего рыночный успех фирмы сомнителен.

Цели маркетинга – формирование и стимулирование спроса, обеспечение обоснованности принимаемых управленческих решений и планов работы фирмы (предприятия), а также расширение объемов продаж, рыночной доли и прибылей. Производить то, что продается, а не продавать то, что производится, – основной лозунг маркетингового подхода в управлении научно-технической деятельностью, производством и сбытом для любой фирмы [3].

Иными словами, прежде чем производить, фирма должна провести тщательное изучение потребностей конкретных потребителей, в соответствии с полученными данными доработать и усовершенствовать товар и только затем выходить с этим товаром на рынок. А не наоборот – произвести товар, а потом испытывать серьезные трудности в отношении его продажи [4].

На обычном рынке товар определяет судьбу рыночной и всей хозяйственной политики предприятия-производителя. Уже в силу этого обстоятельства вся совокупность мер, связанных с товаром, т.е. его создание, производство и совершенствование, реализация на рынках, сервисное и предпродажное обслуживание, разработка рекламных мероприятий, а также снятие товара с производства, бесспорно, занимает центральное место во всей деятельности товаропроизводителя. Весь этот комплекс мероприятий производителя и называется товарной политикой производителя.

Именно поэтому если у производителя нет качественного, ориентированного на потребности товара, у него нет ничего! Это главная заповедь маркетинга.

Товар – основа всего комплекса маркетинга. Если товар не удовлетворяет потребности покупателя, то никакие дополнительные затраты на маркетинговые мероприятия не смогут улучшить его позиции на конкурентном рынке – его провал в конечном счете неизбежен.

Товарная политика предполагает определенный набор действий или заранее обдуманых методов и принципов деятельности, благодаря которым обеспечивается преемственность и целенаправленность мер по формированию и управлению ассортиментом товаров. Отсутствие такого набора действий приводит к неустойчивости ассортимента предприятия, провалам, подверженности ассортимента чрезмерному воздействию случайных или преходящих конъюнктурных факторов. Текущие решения руководства в таких случаях нередко носят половинчатый, малообоснованный характер, основывающийся на интуиции, а не на расчете, учитывающем долговременные интересы.

Товарная политика – это не только целенаправленное формирование ассортимента и управление им, но и учет внутренних и внешних факторов воздействия на товар, его создание, производство, продвижение на рынок и реализация, юридическое подкрепление такой деятельности, ценообразование как средство достижения целей товарной политики и др.

К основным показателям, определяющим коммерческие составляющие конкурентоспособности товаров, относятся:

- ценовые показатели;
- показатели, характеризующие условия поставок и платежей за поставляемые товары;
- показатели, характеризующие особенности действующей на рынке производителей и потребителей налоговой и таможенной системы;
- показатели, отражающие степень ответственности продавцов за выполнение обязательств и гарантий [3].

Уровень цены производства непосредственным образом определяет ценовую конкурентоспособность товара, а соответственно, и предприятия-производителя. Понятно, что чем ниже этот уровень, тем при прочих равных условиях выше конкурентоспособность производимой продукции на рынке и, значит, предпочтительнее позиции ее изготовителя в соперничестве с другими производителями аналогичной продукции. И наоборот, более высокий уровень цены снижает ценовую конкурентоспособность товаров, сводя ее нередко к нулю. С учетом данных условий и формируется ценовая политика в борьбе за повышение конкурентоспособности производимых товаров.

Как атрибут товара, цена занимает особое положение в маркетинге и ведущее место в его комплексе. Это элемент комплекса маркетинга, который способствует накоплению денежно-финансовых ресурсов (а, следовательно, и всех иных). Вся иная деятельность в рамках маркетинга, включая исследование рынка, рекламу, перемещение товаров, является затратной и осуществляется с расчетом на получение прибыли от вложенных средств.

Отправным моментом в отношении «товар – покупатель» является процесс принятия последним решения о покупке, при котором оцениваются средства удовлетворения потребности, предлагаемом на рынке. Уже это обстоятельство позволяет утверждать, что нет «цены в себе», существуют «цены на что-то». В связи с этим решения по политике цены принимаются с учетом отношения «цена – качество». Объектом решений является формирование такого отношения «цена – качество», которое соответствовало бы требованиям рынка (потребителя) и целям товаропроизводителя.

Ценовая политика – исключительно важный инструмент фирмы товаропроизводителя, однако его использование сопряжено с риском, поскольку при неумелом обращении с ним могут быть получены самые непредсказуемые и отрицательные по своим экономическим последствиям результаты. И уж совершенно недопустимо для фирмы отсутствие ценовой политики как таковой.

Под ценовой политикой фирмы понимается система представлений, концептуальных положений о том, какие принципы должны составлять основу ценообразования и как маневрировать ценами для достижения определенных целей фирмы. Иначе говоря, ценовая политика в маркетинге – это установление определенных цен и способов маневрирования ими в зависимости от положения на рынке, которое позволяет овладеть заданной долей рынка, получить расчетную прибыль, а также решить другие стратегические и оперативные задачи.

Сбытовая политика фирмы-товаропроизводителя неразрывно связана, с одной стороны, со спросом (его размерами, динамикой,

структурой) на целевом рынке, а с другой – с собственными производственно-сбытовыми, финансовыми, организационно-управленческими и иными возможностями. Эта политика должна в максимальной мере удовлетворять потребности покупателей, причем с наибольшим удобством для них, и одновременно учитывать фактор давления со стороны конкурентов, проявляющийся в их сбытовой политике и практике. Если сбытовая политика конкурентов заведомо более эффективна, то изготовителю следует либо уйти с целевого рынка, либо коренным образом модернизировать всю систему сбыта с целью значительного повышения ее конкурентоспособности, либо изменить свою производственную и сбытовую специализацию.

Хорошо отлаженные коммуникационные (прямые и обратные) связи фирмы-товаропроизводителя (равно как и других субъектов рыночной деятельности) являются неременным условием ее нормального функционирования в качестве хозяйственной единицы, одной из решающих предпосылок ее успешной рыночной деятельности. Значимость коммуникации в современных условиях устойчиво возрастает вследствие все большей насыщенности рынков товарами, все большего разнообразия потребностей потребителей, форм и методов конкуренции, все более совершенных средств сбора, хранения, обработки, передачи информации и целого ряда других факторов.

Маркетинговая коммуникация фирмы – это комплексное воздействие фирмы на внутреннюю и внешнюю среду с целью создания благоприятных условий для стабильной прибыльной деятельности на рынке.

Маркетинговая коммуникация – двусторонний процесс: с одной стороны, предполагается воздействие на целевые и иные аудитории, а с другой стороны, – получение встречной информации о реакции этих аудиторий на осуществляемое фирмой воздействие. Обе эти составляющие одинаково важны; их единство дает основание говорить о маркетинговой коммуникации как о системе.

В выполнении условий поставок и платежей просматривается следующие: чем эти условия более гибкие, чем более они соответствуют интересам покупателей, тем предпочтительнее товар в конкурентном соперничестве с другими аналогичными товарами на рынке. Организационные условия приобретения и использования товара потребителями обеспечивают реальное выполнение коммерческих показателей его конкурентоспособности [2]. К ним относятся:

- обеспечение максимально возможного приближения продавцов товара к покупателям, влияющего на снижение издержек обращения и, значит, на уровень его цены;
- доставка товара до мест потребления не только крупным оптом-транзитом, но и мелкими партиями через складские предприятия;

- расширение послепродажного сервиса, оказываемого потребителям с гарантийным и послегарантийным обслуживанием;
- развитие рекламы и технической информации на высоком качественном и организационном уровнях;
- задача стимулирования сбыта – побуждение покупателя к последующим покупкам данного товара, к приобретению больших партий, регулярным коммерческим связям.

По экономическим условиям потребления конкурентоспособность предприятия включает большое число показателей [3]. К ним относятся:

- энергоемкость и экономичность в потреблении сырья на единицу выпускаемой продукции или совершаемой работы;
- стоимость сырья и эксплуатационных материалов;
- уровень безотходности используемых технологий;
- надежность, периодичность и стоимость ремонтов, стоимость запасных частей;
- численность обслуживающего персонала и его квалификация.

В результате воздействия всей совокупности приведенных выше показателей складывается полная цена потребления товара, решающим образом влияющая на конкурентоспособность предприятия. Полная цена потребления складывается из цены, уплаченной потребителем при приобретении товара, и издержек потребления. При этом учитываются выплачиваемые покупателем таможенные пошлины, налоги и сборы, а также выплаты по полученным кредитам [3].

Из всего сказанного выше можно сделать важный вывод о том, что маркетинговая деятельность предприятия неразрывно связана с конкурентоспособностью предприятия. Так, разработанная эффективная маркетинговая политика предприятия сможет укрепить позиции предприятия на рынке, сформировать положительный образ у потребителей и выгодно выделить среди конкурентов. Это в свою очередь и является показателем конкурентоспособности предприятия на рынке товаров и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильев, Г.А. Маркетинг: учеб. пособие для вузов / Г.А. Васильев, Т.А. Гайдаенко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
2. Котерова, Н.П. Основы маркетинга: учеб. пособие для вузов / Н.П. Котерова. – М.: Академия, 2006.
3. Лыгина, Н.И. Маркетинг товаров и услуг: учеб. / Н.И. Лыгина. – М.: Форум, 2005.
4. Маркетинг: учеб. для вузов / под ред. Н.П. Вашекина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД ФБК-Пресс, 2003.

Научное издание

Быков Алексей Александрович
Ноздрин-Плотницкий Михаил Иванович
Сачук Татьяна Григорьевна и др.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

Монография

Редактор *А.К. Кострицкая*
Корректор *С.М. Ноздрин-Плотницкий*
Компьютерная верстка *Н.А. Волкова*

Подписано в печать 20.11.2014.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Гарнитура Ньютон.
Усл. печ. л. 8,2. Уч.-изд. л. 8,8.
Тираж 150. Заказ

ООО «Мисанта»
Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/316 от 23 апреля 2014 г.
ул. Червякова, 23, 220053, г. Минск.

Напечатано с оригинал-макета заказчика в ОАО «Оргстрой»
ЛП № 02330/218 от 14.04.2014.
Ул. Берестянская, 16, 220034, г. Минск.