

УДК 338.24:001.895
ББК 65.050.1
М74

Рекомендовано советом ВШУБ
УВО «Белорусский государственный экономический университет»

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор Н.И. Базылев;
доктор экономических наук, профессор Е.Б. Дорина

М74 Модернизация экономики, экономических институтов и системы государственного регулирования : моногр. / Под. ред. А.А. Быкова и М.И. Ноздрина-Плотницкого — Минск : Мисанта, 2012. — 136 с.

ISBN 978-985-6989-35-6.

Раскрываются теоретические и методологические основы модернизации как главного стратегического направления структурных преобразований экономики, реформирования экономических институтов и совершенствования государственного регулирования на современном постиндустриальном этапе развития. Особое внимание уделено содержанию и структуре модернизации, факторам и источникам, оценке результатов модернизации. Выделены содержательные и управленческие аспекты макро- и микроуровня.

Для научных работников, преподавателей, сотрудников НИИ, аспирантов и магистрантов, студентов вузов.

УДК 338.24:001.895
ББК 65.050.1

ISBN 978-985-6989-35-6

© Коллектив авторов, 2012
© Оформление ООО «Мисанта», 2012

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 5

Раздел I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЗНАЧЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

1.1. Модернизация как стратегия развития белорусской экономики..... 6
Литература..... 16
1.2. Механизм экономической модернизации при переходе к постиндустриальному обществу 16
Литература..... 24
1.3. Новые подходы к модернизации экономики Республики Беларусь на примере мирового опыта..... 24
Литература..... 38
1.4. Роль человеческого капитала в модернизации предприятий 38
Литература:..... 45
1.5. Формирование акционерной формы хозяйствования в контексте стратегии модернизации..... 45
Литература..... 51

Раздел II ФАКТОРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ

2.1. Микроэкономическая эффективность использования местных видов топлива 52
Литература..... 58
2.2. Условия и механизм функционирования научно-технического развития Республики Беларусь..... 59
Литература..... 65
2.3. Совершенствование организации инновационной деятельности на предприятии 66
Литература..... 71
2.4. Механизм оценки и ранжирования инвестиционных проектов организаций 72
Литература..... 81

2.5. Обоснование оптимального размещения организаций общественного питания	81
Литература.....	87
2.6. Совершенствование товарного ассортимента на предприятии.....	87
Литература.....	91
2.7. Развитие источников и форм реализации самофинансирования субъектов хозяйствования	91
Литература.....	97

Раздел III

ИСТОЧНИКИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

3.1. Проблемы формирования институциональных основ конкуренции в трансформационной экономике Республики Беларусь.....	98
Литература.....	104
3.2. Формирование логистического макрокластера	105
Литература:.....	108
3.3. Модернизация налогообложения как направление повышения его конкурентоспособности	109
Литература.....	116
3.4. Основные направления модернизации социальной политики.....	117
Литература.....	122
3.5. Стратегия сбалансированного развития экономических процессов в посткризисный период.....	123
Литература.....	135

ВВЕДЕНИЕ

В современных сложных условиях социально-экономического развития страны, находящийся, с одной стороны, на этапе постиндустриальной трансформации, а с другой, преодолевающей последствия мирового финансово – экономического кризиса, модернизация определена в качестве стратегического направления структурной перестройки национальной экономики и совершенствования институтов управления и государственного регулирования. Модернизация – это концепция организационных и управленческих преобразований, обеспечивающих устойчивое социально-экономическое развитие.

В монографии раскрывается содержание научных исследований преподавателей кафедры экономики и управления УВО «Белорусский государственный экономический университет» проблемы «Научные основы стратегии модернизации национальной экономики и предприятий в инновационной системе Республики Беларусь», рассчитанных на 2011–2015 гг.

Материалы объединены в три раздела. Раздел первый посвящен теоретическим основам модернизации экономики, ее содержанию и значению на различных уровнях микро – и макроэкономики и с учетом международного опыта. Во втором разделе изложены направления, факторы и источники модернизации экономики в различных сферах и отраслях деятельности с использованием экономических рычагов, показателей и методик. Третий раздел включает исследования экономических институтов и способов государственного регулирования.

Представляет интерес для научных работников, преподавателей, руководителей различных управленческих звеньев, аспирантов, магистрантов, студентов вузов и учащихся средних специальных учебных заведений.

Раздел I ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ЗНАЧЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

1.1. МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ (М.И. Ноздрин-Плотницкий, доктор экономических наук, профессор)

Всесторонняя модернизация всех сфер жизни обуславливается новым этапом постиндустриального развития и переходом к интенсивному использованию новых знаний, новых технологий пятого и шестого этапов технологического развития, суть которых заключается в модернизации экономики на микро- и нанотехнологиях.

Понятие «модернизация» употребляется в различных аспектах. В узком смысле слова модернизация в экономике предприятия — это обновление основных фондов, оборудования, занимающее промежуточное положение между приобретением (строительством) нового и текущим и капитальным ремонтом. Это не полное, а частичное, хотя и значительное (существенное) обновление основных фондов.

Модернизация как стратегическое направление экономической политики развития общества в целом понимается как всестороннее, основанное на ценностях и институтах демократии, уникальных знаниях, новых технологиях обновление всей жизни общества.

Модернизация в широком смысле слова — это форма совершенствования и развития, включающая существенное, инновационное обновление.

Модернизация и реструктуризация имеют общие черты и отличия. Реструктуризация акцентирует внимание на структурном совершенствовании системы производства, управления, других процессов с опреде-

ленной целью, например в связи с переходом к рынку. Модернизация включает не только структурные изменения, но и другие процессы развития, и все они акцентированы на инновационное обновление.

В постиндустриальный период модернизация рассматривается большинством ученых как наиболее продуктивный способ выхода на новую парадигму экономической стабилизации.

Глобально-содержательными в этом процессе предполагаются:

- секторальная (структурная) перестройка экономики;
- последовательная демонополизация экономики и формирование конкурентной среды: контроль над тарифами в отраслях естественных монополий, демонтаж искусственно созданных монополий, перевод государственных корпораций в частную собственность, эффективная защита малого и среднего бизнеса от коррупционированного чиновника и рэкетира, постепенное снижение налогового давления на бизнес;
- активная роль государства в экономике как регулятора процессов ее модернизации, а не как производителя товаров и услуг: структурная перестройка, перелив капитала в высокотехнологичные отрасли и производства, привлечение на льготных условиях иностранных инвестиций, замещение разрешительных для бизнеса процедур регистрационными;
- создание и упрочнение в экономической и социальной жизни институтов современного общества — частной собственности и независимой судебной системы;
- завершение запоздалых социальных реформ: пенсионной системы, здравоохранения и образования, рынка труда, жилищной сферы;
- создание системы межотраслевых проектов модернизации, бизнес-систем;
- расширение пространства свободы, демонтаж механизмов «управляемой демократии».

Модернизация экономики каждой страны имеет особенности, поскольку она решает разные проблемы и находит пути их решения. Необходим консенсус долгосрочных целей социально-экономического развития и проведения длительных поэтапных преобразований. Стратегия модернизации должна включать меры по повышению эффективности всех уровней и систем управления.

Преодоление кризиса — необходимое условие модернизации. Уже сделаны некоторые выводы: кризисом необходимо воспользоваться, чтобы осуществить санацию неэффективных блоков экономики. Совершенно очевидно, что расходовать государственные ресурсы для спасения неэффективных собственников и консервации убыточных производств нецелесообразно. Признано, что в условиях кризиса в первую очередь надо поддерживать потребителя, а не производителя и посредника, обеспечивать платежеспособный спрос.

Названные направления четко обозначены в официальных документах. В них отмечается *структурная модернизация*: «Вместо примитивного сырьевого хозяйства мы создадим умную экономику, производящую уникальные знания, новые вещи и технологии, вещи и технологии, полезные людям»; *расширение поля свободы* — «вместо архаичного общества, в котором вожди думают и решают за всех, станем обществом умных, свободных и ответственных людей. Внедрение электронных технологий должно стать мощным инструментом противодействия коррупции»; *разгосударствление в хозяйственной деятельности, преобразование корпораций в акционерные общества*, контролируемые государством с последующей реализацией частным инвестором — «надо провести независимый аудит корпораций, а также крупных компаний с госучастием, внедрить в каждую из них современные модели управления и оплату труда руководства этих компаний прямо увязать с показателями снижения издержек, повышения энергоэффективности, естественно, повышения производительности труда, результатами внедрения технологий и инноваций»; *совершенствование налоговой системы* — «под задачи модернизации должна быть настроена и налоговая система», имея в виду стимулирование инновационной деятельности, снижение налоговой нагрузки в целом; *новые требования к качеству образования* — «развитие творчества и информации, интеллектуальной жизни, укрепление здоровья. Предусмотрено расширение самостоятельности школ, равенство общегосударственных и частных образовательных учреждений, модернизация образовательного процесса»; *укрепление демократии* — «уделить особое внимание укреплению демократических институтов на региональном уровне» [1; 2]. Все сферы государственного управления должны стать открытыми для общества.

В связи с мировым кризисом стратегия модернизации глубоко и содержательно увязывается с инновационным развитием, с полным освоением преимуществ пятого и подготовкой к переходу к шестому технологическому укладу, ядром которого выступают нанотехнологии. В связи с этим факторами и инструментами стратегии модернизации выступают:

- заимствование западных технологий, что лучше и дешевле для развивающихся стран, чем разработки «принципиально нового»;
- умение распознавать ценность новой внешней информации, усваивать ее и изменять для коммерческого использования;
- ориентация на внутренний рынок, повышение производительности труда при сбалансированной открытости экономики;
- повышение эффективности банковской системы: масштабные проекты модернизации путем заимствований менее рискованны, но требуют развития системы кредитования, фондового рынка;
- создание и поддержка проектов, а не фирм. Нужна система интерактивного управления ростом.

Проблемы модернизации органически увязаны с устойчивым экономическим ростом и особенно актуализировались в условиях мирового экономического и финансового кризиса. Известны негативные последствия кризисов для общественных систем, отдельных предприятий и каждого человека. Они и побуждают поиски возможностей устойчивого развития.

Понятие «устойчивое развитие» имеет многосторонние аспекты. С позиции общечеловеческого развития устойчивым является такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени и не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности. Основу такого развития составляет непрерывный рост экономики без значительных колебаний, спадов и подъемов. Предпосылкой и условием динамического роста являются значительные накопления, увеличивающиеся инвестиционные вложения в активы предприятия. Для страны в целом — это пропорция использования ВВП на потребление и накопление, для предприятий (фирм) — наличие и обновление достаточного человеческого и физического (основные фонды) потенциала — кадрового и материального. Таким образом, современное понимание сущности экономического развития приводит к невозможности использования традиционной модели экономического роста, основанной на накоплении материально-вещественного богатства. Формируемая экономика знаний предполагает развитие интеллектуальных ресурсов и обеспечение конкурентных преимуществ за счет инновационной деятельности. Поэтому инвестиционная и инновационная деятельность взаимосвязаны и являются важнейшими приоритетами развития предприятий, определяющими и модернизацию их организационной структуры.

В современных программах модернизации экономики акцент делается на переход от энергетических источников экономического роста (и в зависимости от конъюнктуры рынка и цен на энергоносители) к внутренним источникам инновационного развития. Это значит, что, как свидетельствует опыт зарубежных развивающихся экономик, недостаточно сегодняшней нормы накопления в 20 %, она будет повышаться до 30 — 40 %, а обновление основных фондов организаций — с 3 до 7 — 12 %. Преимущественное развитие получит не совершенствование действующих технологий, а внедрение новых и новейших. В организациях получат развитие научно-исследовательские, образовательные и внедренческие подразделения и центры, с учетом сложившейся структуры источников роста. Когда объем внутренних сбережений ограничен ростом доходов, настоятельна потребность поддержания роста за счет внешних заимствований и в формах, не увеличивающих государственный долг (совместные предприятия, проекты, программы).

Другим эффективным направлением обеспечения устойчивости экономического роста для стран с переходной экономикой могут быть меры по структурным преобразованиям и модернизации экономики на основе последовательного и более рентабельного инновационного развития.

Важно учитывать современный достигнутый уровень инновационного и инвестиционного развития (табл. 1.1)

Таблица 1.1

Показатели инновационной деятельности промышленных предприятий

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Число инновационно активных организаций, ед.	318	378	380	371	234	324
Доля в общем числе, %	14,1	16,3	17,8	17,6	12,1	15,4
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме, %	15,2	14,8	14,8	14,2	10,9	14,5
Затраты на технологические инновации, % к ВВП	2,8	3,2	2,9	2,3	2,0	1,7
Валовая добавленная стоимость, % к ВВП	28,4	28,2	27,1	28,0	25,6	26,8
Инвестиции в основной капитал в % к основным фондам:						
в целом в стране	7,3	5,9	9,1	11,6	12,0	12,8
в промышленности	5,3	5,7	6,7	8,7	6,6	8,8

Источники. Статистический ежегодник. 2010. — Минск: Нац. стат. ком. РБ, 2010.

Из приведенных данных видно, что показатели инновационной активности субъектов хозяйствования в промышленности характеризуются относительно невысоким уровнем (14 — 15 %) и застывшей динамикой. Отмечено также относительное снижение удельного веса затрат на технологические инновации в % к ВВП (с 3,2 до 1,7 %). При этом для анализируемого периода характерны значительная величина (12,8 %) и существенный прирост (с 7,3 до 12,8 %) инвестиций в основной капитал. Необходим поиск более эффективных направлений модернизации и новых источников финансирования. В связи с этим представляют интерес сложившаяся структура источников финансирования инноваций (табл. 1.2).

Преобладают собственные источники средств на технологические инновации (75 — 40 % за предыдущее пятилетие). Возрастают средства кредитов и займов (до 37 %). Незначительные размеры (от 2 до 16 %) и неустойчивая динамика (от 1 до 16 %) вложений в технологические инновации иностранных инвесторов.

Таблица 1.2

Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования, %

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Объем финансирования затрат на технологические инновации	100	100	100	100	100	100
В том числе за счет средств:						
собственных	77,9	74,1	67,9	61,3	52,8	38,9
бюджета и внебюджетных фондов	6,7	12,8	9,7	18,5	15,3	6,8
кредитов и займов	—	5,1	9,4	14,8	24,9	36,9
иностраннх инвесторов	1,1	6,6	12,7	4,9	4,5	16,0
прочих	14,3	1,4	0,3	0,5	2,5	1,4

Источники. Статистический ежегодник. 2010. — Минск: Нац. стат. ком. РБ, 2010.

В Республике Беларусь сохраняется низкий уровень внутренних затрат на исследования и разработки (0,74 % к ВВП), что в 2 — 5 раз ниже уровня, характерного для стран ЕС. В то же время на высоком (предельном) уровне находится структура использования ВВП с точки зрения возможностей финансирования инноваций и обновления основного капитала (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Структура использования валового внутреннего продукта, в %

Показатель	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
ВВП в рыночных ценах	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе:								
расходы на конечное потребление	71,2	79,6	77,7	71,4	71,6	71,7	69,6	72,9
валовое накопление	26,6	24,8	25,8	27,9	32,6	34,7	38,3	38,5
чистый экспорт	2,2	-4,4	-3,5	0,7	-4,2	-6,4	-7,9	-11,4

Источники. Статистический ежегодник. 2010. — Минск: Нац. стат. ком. РБ, 2010.

Источники средств для модернизации сегодня связаны с решением проблем обеспечения положительного увеличения объемов иностранных инвестиций и прежде всего в формах совместного бизнеса, проведения рыночных реформ. В этом ряду наибольшее значение имеют меры по либерализации ценообразования, рынка труда для стимулирования высокой производительности, изменению оценки деятельности предприятий с акцентом на реализацию товаров и услуг, оптимизации доступа к ресурсам субъектов различных форм собственности, введению гибких процедур установления заработной платы, реализации программ приватизации для притока капитала и новых технологий, диверсификации производственной и сбытовой базы. Повышение конкурентоспособности предприятий – непереносимое условие восстановления экономического роста. В организациях обеспечивается реализация мотивационного механизма активизации хозяйственной деятельности, рыночных преобразований. В целом внешними проявлениями влияния рыночных преобразований на устойчивое развитие являются: достижение равновесия спроса и предложения, реализация рыночных принципов ценообразования, развитие конкуренции. Последние предполагают научно обоснованное воздействие и регулирование основных факторов динамики спроса и предложения (цен, доходов и издержек, налогообложения), других инструментов рыночного механизма, развития менеджмента.

Существенная особенность социально ориентированной модели экономики состоит в том, что формирование «новой экономики» в постиндустриальном развитии общества расширяет и усиливает значение и роль социальных факторов. В организациях идет формирование и воспроизводство человеческого капитала, концентрируется внимание на накоплении и эффективном использовании опыта, навыков и знаний людей, создание условий для их приумножения, что выделяет эти отношения в специальный социальный капитал – новый объект планирования и управления. Социальный фактор в деятельности предприятий из «социального пакета» как дополнительной «нагрузки» на доходы превращается в социальные активы, интеллектуальный, гуманитарный приоритет развития, новый источник и стимул экономического роста. В связи с этим правомерной является постановка вопроса о модернизации социальной сферы предприятия. Социальная сфера предприятия характеризуется непосредственным воздействием на работника предприятия, обеспечивает обслуживание разнообразных потребностей работника (удовлетворение материальных, духовных потребностей, создание наиболее благоприятных условий для трудовой деятельности), влияющих в конечном счете на повышение экономи-

ческих показателей предприятия. Единство экономической и социальной эффективности в деятельности предприятия и формирует устойчивость его развития.

Важнейшим является также активизация деятельности предпринимательского сектора. В этой среде можно выделить несколько направлений: развитие смешанного государственно-частного партнерства в инновационной и образовательной сферах; возрастание роли бизнеса в решении социальных проблем; встраивание новых рыночных и социальных институтов в экономическую среду.

В постиндустриальной экономике происходит не только модернизация действующих принципов менеджмента, но и обновление самой организационной структуры управления. Инновационная деятельность вызвала к жизни непредвиденные организационно-экономические формы управления производством, расширяющие доступ к прорывным технологиям и ноу-хау: стратегические альянсы, кластеры, матричные и виртуальные образования и другие сетевые структуры. При формировании таких структур взаимодействует значительное число организаций, представляющих все секторы науки и прикладных разработок, университеты, государственные, научные учреждения, малые наукоемкие фирмы, крупнокорпоративный бизнес. Это более сложные партнерства, чем любые вариации кооперации между отдельными научными организациями и частными фирмами. Такие сети придают устойчивость цепочкам генерации и трансфера знаний и обеспечивают диффузию последних.

Данную функцию выполняют характерные для постиндустриального развития так называемые бизнес-системы, объединяющие действие основных системообразующих факторов инновационного развития, совокупное действие которых обуславливает устойчивое функционирование воспроизводственного процесса. Бизнес-системы выступают в разнообразных организационных формах и поэтому имеют специфические организационные структуры. Это и корпорации (холдинги), и бизнес-системы, оформленные в виде акционерного общества. Стратегические альянсы являются примером виртуальной бизнес-системы. Региональный кластер – одна из наиболее перспективных форм бизнес-системы, объединяющей территориально близко расположенные предприятия с общей инфраструктурой и общими ресурсами.

Названные теоретические и методологические положения по модернизации нашли свое отражение в основных документах, определяющих стратегию развития экономики Республики Беларусь и стратегию всего социально-экономического развития.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы выделены два раздела: 1) структурные преоб-

разования и модернизация экономики (гл. 8) и 2) модернизация экономических институтов и системы государственного регулирования (гл. 6).

Модернизация экономики будет осуществляться по следующим направлениям:

- активное развитие производств, основанных на конкурентных преимуществах Беларуси – высоком развитии человеческого потенциала, географическом положении, наличии природных ресурсов: больших запасов пресной воды, калийных солей, лесных и других ресурсов;
- поэтапная и целенаправленная конверсия (свертывание деятельности) и дальнейшая ликвидация неконкурентоспособных и убыточных производств, реструктуризация предприятий;
- создание новых для Беларуси организационных форм хозяйствования (холдингов, кластеров, стратегических альянсов и др.);
- перенос части материалоемких, экологически опасных производств в другие страны, имеющие соответствующую ресурсную базу для их развития и (или) являющиеся потребителями этой продукции;
- формирование оптимальной технологической структуры экономики.

Структурные преобразования экономики основаны:

- на производственно-технологической реструктуризации, направленной на совершенствование структуры производственной программы, освоение новых технологий и востребованных рынком товаров, сокращение производства не пользующихся спросом товаров, внедрение ресурсоэффективных технологий;
- кадровой реструктуризации, предполагающей ротацию кадров внутри организации в целях достижения более высокой производительности труда и эффективного использования их творческого потенциала, оптимизацию численности работников с учетом реальных потребностей производства, переподготовку и повышение квалификации персонала;
- финансовой реструктуризации, которая направлена на ликвидацию и перенос накопленных долгов предприятий перед контрагентами, бюджетом и банками. Финансовая реструктуризация также предполагает использование новых инструментов взаиморасчетов в условиях дефицита ликвидности;
- организационно-имущественной реструктуризации, в основе которой лежат изменение форм собственности, привлечение стратегических инвесторов, выделение отдельных производств в самостоятельные субъекты хозяйствования, слияние и поглощение фирм, создание холдингов, передача объектов социальной сферы на баланс местных органов управления;

- маркетинговой реструктуризации, направленной на совершенствование производственной и сбытовой политики, принятие мер по сокращению складских запасов готовой продукции. Особый акцент должен быть сделан на поиски новых рынков сбыта и каналов продвижения производимой продукции.

Что касается модернизации экономических институтов и системы государственного регулирования, то в предстоящем пятилетии предусматривается *переход от экономики директив* к экономике инноваций, основанной на деловой инициативе, личной заинтересованности в создании и повсеместном внедрении новых технологий и производств.

Основной целью модернизации экономических институтов и механизмов государственного регулирования является создание стимулов для экономического роста на основе либерализации условий экономической деятельности субъектов хозяйствования независимо от форм собственности, формирования благоприятного бизнес-климата, перехода от административных методов регулирования к использованию рыночных стимулов.

Постепенное снижение роли государства в прямом управлении деятельностью организаций потребует изменения системы мотивации деятельности этих организаций, создания реальной заинтересованности в повышении эффективности производства и максимизации прибыли.

Будут сформированы благоприятные условия для деятельности юридических лиц всех форм собственности и индивидуальных предпринимателей на основе:

- упрощения и обеспечения стабильности законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность;
- устранения излишних административных барьеров, особенно в сфере налогового администрирования, контрольно-надзорной деятельности;
- использования различных схем приватизации в целях повышения эффективности производства, в том числе на основе привлечения инвестиций в экономику страны;
- повышения доступности кредитно-финансовых ресурсов и развития всех сегментов финансового рынка;
- обеспечения стабильности валютного рынка и повышения устойчивости денежной системы;
- формирования полноценной конкурентной среды и механизмов государственно-частного партнерства;
- гармонизации национального законодательства с международными нормами и правилами в целях дальнейшего интегрирования Беларуси в мировую экономику.

Таким образом, модернизация выступает, стратегическим, перспективным направлением развития к новому качественному уровню экономики и одновременно важным, стержневым звеном механизма, обеспечивающего достижение поставленных целей.

Литература

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы / Национальный правовой интернет – портал Республики Беларусь.

2. Статья обществом умных, свободных и ответственных людей: послание Президента Д. Медведева Федеральному собранию // Известия, 13–15 ноября 2009.

3. Манько, А.А. Модернизация организационных структур управления в постиндустриальном обществе / А. А. Манько. – Минск: Мисанта, 2010.

1.2. МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМУ ОБЩЕСТВУ (О.В. Домакур, старший преподаватель БГУ)

Постиндустриальным обществом является общество, в котором в результате внедрения научных достижений, автоматизации, информатизации производства и интеллектуализации труда изменяется технологическая структура (увеличивается охват хозяйствующих субъектов средствами и технологиями информатизации), экономическая структура (увеличивается доля занятых в сфере услуг и доля сферы услуг в ВВП), социальная структура (увеличивается доля работников с высшим образованием).

Формирование постиндустриального общества осуществляется через модернизацию всей экономики и общества в целом. На рисунке 1.1 представлена схема, позволяющая выявить причинно-следственные связи трансформации индустриального общества в постиндустриальное.

Следует отметить, что в данной трансформации научно-технический и технологический прогресс является способом повышения уровня доходов предприятий и работников, в то же время существование определенных стимулов заставляет субъектов осуществлять преобразования технологического и социального характера.

Вопросы структурной трансформации экономики исследовались экономистами и социологами в период формирования индустриального



Рис. 1.1. Механизм трансформации индустриального общества в постиндустриальное

общества, однако какие-либо конкретные закономерности были выявлены в начале XX века, когда индустриализация во многих развитых странах достигла достаточно высокого уровня.

А. Фишер, отмечая эволюционное развитие экономики, выделил три основных сектора (сельское хозяйство, промышленность и услуги), которые постепенно становятся преобладающими в структуре экономики [5, с. 56]. Главным критерием такого деления, по его мнению, является степень участия факторов производства в определенном секторе на разных этапах развития. Основной закономерностью экономического прогресса, по мнению А. Фишера, является постепенное снижение доли сельского хозяйства в пользу промышленности и сферы услуг, однако по мере расширения использования достижений научно-технического прогресса доля промышленности в структуре использования факторов производства снижается и увеличивается доля услуг.

Фурастье отмечает следующие закономерности: с развитием экономики доля сельскохозяйственного сектора в общей занятости снижается, промышленный сектор сначала показывает рост доли занятых, затем стабилизацию и спад, а в секторе услуг наблюдается длительная тенденция роста доли занятых, которые перемещаются сначала из сельскохозяйственного сектора, а затем из промышленного. Фурастье выделил три фазы развития экономики: первичная цивилизация, переходный период, третичная цивилизация [6, с. 193–194]. Благодаря техническому прогрессу и промышленной революции, передовые страны мира становились индустриальными, тогда промышленность стала преобладать в структуре занятости и объемов производства. В результате внедрения достижений научно-технического прогресса и автоматизации производства начало формироваться постиндустриальное общество, в котором промышленность уступила место сфере услуг в экономической и социальной структуре, но не в производительности.

К. Кларк указал на зависимость между высоким уровнем жизни, достигнутым развитыми странами, и малой долей занятых в сельском хозяйстве [3, р. 492]. Он сформулировал вторую закономерность: по мере роста величины национального дохода на одного жителя снижается доля занятых в сельском хозяйстве по сравнению с долей занятых в промышленности и растет доля занятых в услугах по сравнению с долей занятых в промышленности. На основе изменения относительного значения трех секторов Кларк выделил две фазы развития. В первой фазе наступает снижение относительного значения сектора сельского хозяйства и наблюдается рост значения сектора промышленности, а во второй фазе при соответствующем доходе на человека начинает замедляться рост промышленного сектора, наступает спад занятости в промышленности в пользу сектора услуг.

В рыночной экономике можно выделить два основных фактора, взаимодействие и соотношение которых заставляет структуру экономики эволюционно трансформироваться. Со стороны спроса — это изменение уровня дохода (ΔD), со стороны предложения — изменение производительности труда (Δy). В силу действия законов Энгеля и внедрения достижений научно-технического прогресса происходят изменения в соотношении прироста спроса и прироста производительности в различных секторах, что влияет на их роль в экономике. На рис. 1.2 представлены закономерности и соотношение факторов трансформации структуры экономики в рамках трехсекторной модели, где z — доля занятых в секторе, w — доля сектора в ВВП, ΔL — изменение занятости, ΔP — изменение уровня цен.

Механизм формирования постиндустриального общества основан на закономерном росте производительности труда в сельском хозяйстве

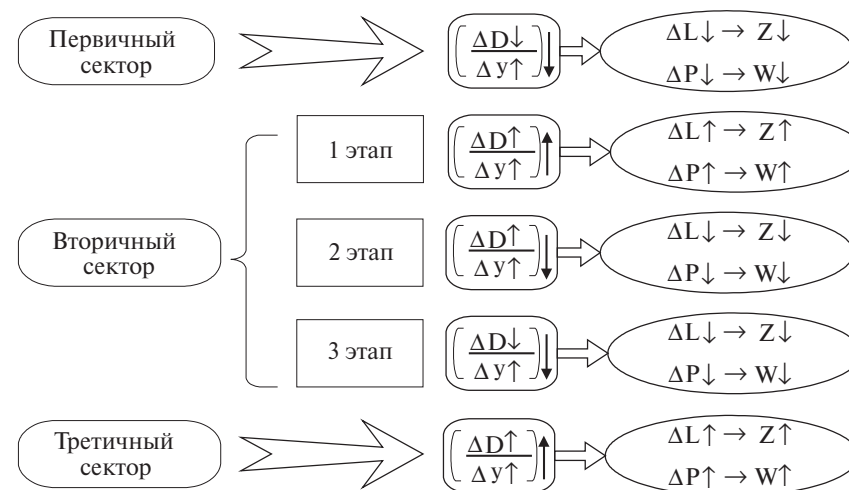


Рис 1.2. Закономерности трансформации структуры экономики

и промышленности вследствие повышения технологической и экономической эффективности, что обеспечивает рост уровня доходов и, следовательно, изменение структуры потребления населения и рост спроса на услуги. Эти факторы приводят к трансформации структуры занятости и ВВП.

На рис. 1.3 и 1.4 показаны тенденции изменения структуры экономики в развитых странах [7, с. 27–28]. Если на ранних стадиях развития доля промышленности в реальном выпуске растет, а затем, достигнув определенного предела, не изменяется (см. рис. 4), то в структуре занятости доля промышленности начинает снижаться достаточно быстро за счет быстрого роста производительности труда (см. рис.3)



Рис 1.3. Изменение структуры занятости

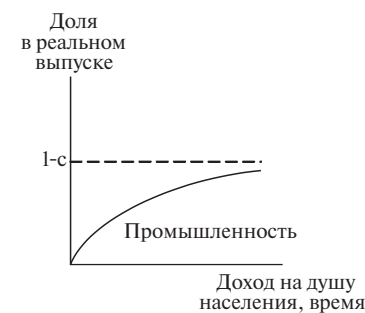


Рис. 1.4. Доля промышленности в структуре производства (в постоянных ценах)

Баумоль, Блэкман и Вольф показали, что развитие промышленности было наиболее важным двигателем роста реального ВВП на душу населения в развитых странах, так как рост производительности труда там был очень большим. В 1970 — 1984 гг. стоимость промышленной продукции в развитых странах в постоянных ценах оставалась практически неизменной, а в текущих ценах значительно снижалась. В 1990-е гг. доля промышленности в ВВП в постоянных ценах в развитых странах уменьшается незначительно, более заметно снижение доли в текущих ценах из-за относительного снижения цен за счет роста производительности труда и эффекта масштаба [7, р. 8, 10]. По мнению Н. Калдора, расширение промышленного сектора создает эффект дисперсии на всю экономику и повышается общая производительность труда [4, р.4].

Значительный рост производительности в промышленности обусловлен возможностями стандартизации производства товаров и организации массового производства. В современных условиях, благодаря возможностям автоматизации, стандартизации и информатизации, не вызывает трудностей у производителей организовать быструю переналадку оборудования для организации серийного или единичного производства. Однако ожидать значительного ускорения производительности в секторе услуг сложно, что связано с особенностями услуги как вида деятельности. Услуги менее однородны и менее стандартизованы, чем товары, они не могут быть произведены с запасом вследствие преобладания так называемых субъект — субъектных отношений, т.е. объектом воздействия при осуществлении услуги является физиологическое, интеллектуальное или эмоциональное состояние человека (нерыночные услуги), а также хозяйственная или бытовая деятельность человека (рыночные услуги). Эти характеристики указывают на трудности автоматизация услуг и поэтому услуги требуют присутствия человека, у которого существуют физиологические пределы времени и скорости работы. Таким образом, с одной стороны, рост доходов в экономике и изменение структуры потребления, с другой стороны, ограниченные возможности роста производительности труда в сфере услуг объясняют закономерность опережения прироста спроса на услуги над приростом производительности в этом секторе и увеличение доли занятых. Кроме того, высокие темпы роста спроса на услуги в связи с ростом доходов обуславливают рост цен на услуги и соответственно увеличение доли сектора в ВВП.

В некоторых странах (например, в Индии и Китае) также наблюдается значительное ускорение роста сферы услуг и снижение доли промышленности в структуре занятости, но тенденции изменения структуры ВВП показывают большие темпы индустриализации, что называют дуализмом дезиндустриализации [7, р. 7]. Исследователи отмечают, что

в развивающихся странах наблюдается относительное снижение доли занятых в промышленности в связи с ее значительным ростом в неформальном (незарегистрированном) низкопроизводительном секторе [4, р. 14], т.е. данные о состоянии структуры экономики в странах догоняющего развития искажены, что необходимо учитывать при сравнительном анализе. Такие структурные трансформации можно расценивать как позитивные, если они способствуют экономическому росту страны, в частности, динамичному развитию промышленности в соответствии с перспективными сравнительными преимуществами страны в рамках технологической лестницы [1, с. СXXX]. Если же структурные трансформации консервируют экономику на текущих сравнительных преимуществах и не способствуют росту производительности и доходов, тогда страна оказывается в долговой яме, а новое поколение граждан живет беднее.

На рис. 1.5 приведена динамика структуры занятости и ВВП Республики Беларусь за 1992–2009 гг. Можно отметить, что наблюдается

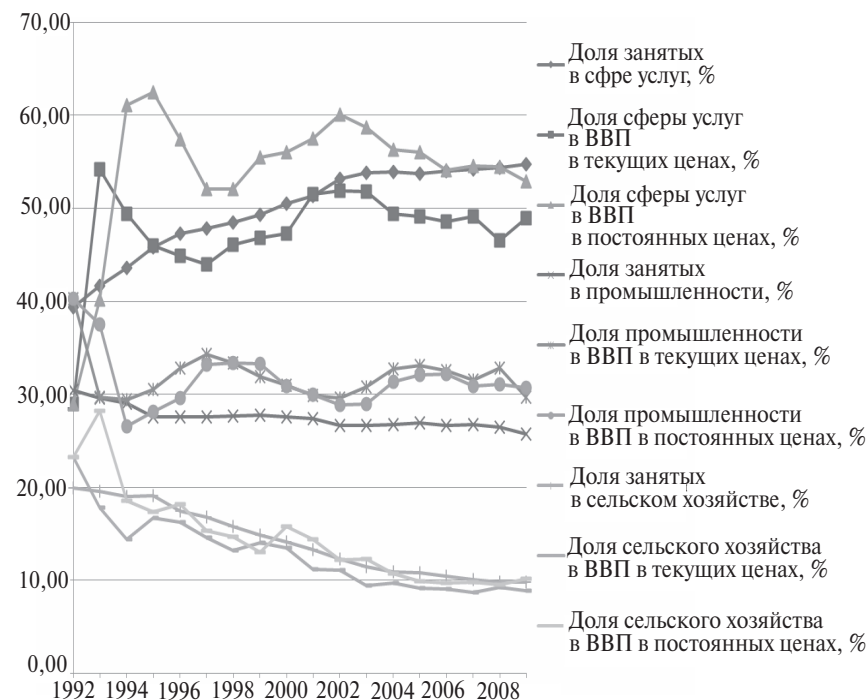


Рис. 1.5. Изменение структуры экономики Республики Беларусь

устойчивая положительная динамика снижения доли сельского хозяйства как в структуре занятости, так и в структуре ВВП, при этом доля этой отрасли в ВВП в постоянных ценах выше, чем в текущих ценах, что подтверждает относительное снижение цен на продукцию сельского хозяйства. Эту тенденцию подтверждает динамика снижения соотношения прироста спроса к приросту производительности (рис. 1.6). Соотношение доли промышленности и сферы услуг не такое однозначное, что свидетельствует о проблемах в развитии промышленности и нерациональной системе распределения факторов производства и доходов между отраслями экономики.

В структуре занятости доля промышленности незначительно, но снижается. Доля сферы услуг в структуре занятости возрастает достаточно большими темпами, однако наибольший прирост здесь больше зависит от значительного снижения доли занятых в сельском хозяйстве.

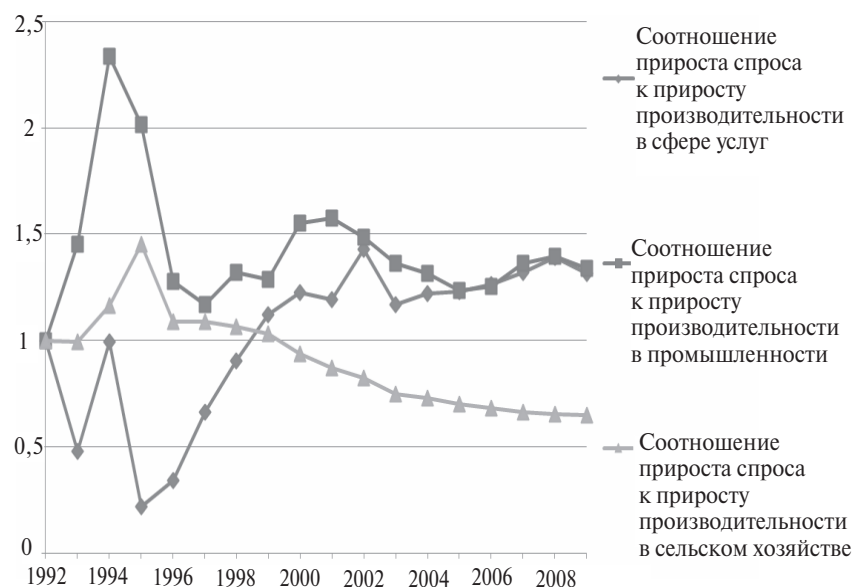


Рис. 1.6. Динамика соотношения прироста спроса к приросту производительности по секторам Республики Беларусь

В структуре ВВП доля промышленности заметно снизилась с 1992 г., однако это связано с кризисом и разрывом экономических связей в связи с распадом СССР. В то же время доля сферы услуг резко возросла, так

как промышленность оказалась в упадке, субъекты могли зарабатывать только за счет транзитной транспортировки сырьевых ресурсов из России и за счет перепродажи. В дальнейшем наблюдаются периоды одновременного роста доли промышленности и снижения доли сферы услуг и наоборот. Лишь с 2006 г. заметно снижение доли как промышленности, так и сферы услуг.

Наибольший вклад в развитие сферы услуг за рассматриваемый период внесла транспортная отрасль. Именно эта сфера поддерживала белорусскую экономику в трудные для промышленности периоды. Также резкой рост сферы услуг в первые годы системной перестройки экономики обеспечивала сфера торговли и общественного питания.

Доля промышленности в ВВП в постоянных ценах чаще оставалась ниже, чем доля в текущих ценах, что свидетельствует о росте спроса на продукцию промышленности и необходимости развития этой сферы, что подтверждает превышение прироста спроса над приростом производительности за анализируемый период для промышленности (см. рис. 1.6). Однако заметна тенденция снижения соотношения этих показателей. В сфере услуг с 1998 г. прирост спроса начал превышать прирост производительности, наблюдается общая тенденция роста соотношения этих показателей. Но доля сферы услуг в ВВП в постоянных ценах заметно превышает долю этого сектора в постоянных ценах, что свидетельствует о том, что цены в этом секторе не отражают динамику спроса.

Отсюда можно сделать вывод, что снижение доли промышленности в структуре занятости и ВВП связано скорее с трудностями перехода экономики к рыночным условиям, разрывом экономических связей со старыми партнерами и отсутствием их с новыми партнерами, а не с повышением производительности труда. В то же время рост доходов в белорусской экономике остается недостаточным для роста доли сферы услуг в ВВП. Кроме того, заметна тенденция снижения доли сферы услуг в ВВП в период наиболее активного роста доходов граждан, что свидетельствует о неэффективной системе распределения доходов в условиях, когда цены не выполняют своих основных функций.

Изменения в структуре белорусской экономики подвержены заметным колебаниям, это свидетельствует об отсутствии устойчивых тенденций роста экономики. Низкая производительность труда в промышленности не позволяет естественным образом повысить уровень доходов в стране и не способствует формированию развитого индустриального общества и переходу к постиндустриальному обществу. В связи с этим следует отметить особую актуальность проведения политики развития внутренней конкуренции для зрелых отраслей и промышленной политики для новых высокотехнологичных производств. Уже на протяжении нескольких десятилетий перед Беларусью стоит важнейшая проблема

создания условий для индустриальной модернизации экономики, для чего необходима реструктуризация промышленных предприятий, когда главными критериями их функционирования должны быть высокая производительность и экономическая эффективность. Необходимо констатировать тот факт, что страна не сможет достичь высокого экономического роста и уровня жизни только за счет развития сферы услуг, так как главным генератором роста является промышленность. Кроме того, опыт многих стран показывает, что перескочить этап индустриализации невозможно, можно пытаться пройти его быстрее, однако нужно осознавать возникающие в этой связи трудности дуализма дезиндустриализации, роста неформального сектора и безработицы. Однако в любом случае необходима стабильная макроэкономическая политика, создание рыночных условий хозяйствования (жестких бюджетных ограничений и свободных цен), проведение обоснованной промышленной политики.

Литература

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. — изд. 2-е, испр. и доп. — М.: Academia, 2004. — CLXX.
2. Baumol, W. J. Productivity and American Leadership: the long view / E. N. Blackman, E. N. Wolff. MIT Press. Massachusetts, Cambridge. 1989.
3. Clark, C. The condition of economic progress / C. Clark. — Macmillan, London. 1957.
4. Dasgupta, S. Manufacturing, services and premature deindustrialization in developing countries / S. Dasgupta, A. Singh. A Kaldorian analysis, Research paper no. 2006/49. UNU-WIDER, 2006.
5. Fisher, A.G.B. Economic progress and social security / A.G.B. Fishu. — London. 1945.
6. Fourastie, J. Mysli przewodnie / J. Fourastie // PIW. — Warszawa 1972.
7. Rowthorn, R. Deindustrialization: causes and implications / R. Rowthorn, R. Ramaswamy // IMF Working Paper. — 1997. — № 42.

1.3. НОВЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА ПРИМЕРЕ МИРОВОГО ОПЫТА

(Т. Г. Сачук, кандидат экономических наук, доцент)

Основными задачами государства по модернизации экономики является не только создание благоприятных условий для ее инвестирования, но и поддержка по следующим направлениям:

- развитие инфраструктуры;

- стимулирование коммерциализации результатов научных исследований;
- гарантирование «справедливой доли» (fair share) при распределении доходов от коммерциализации разработки;
- создание информационных систем, обеспечивающих доступ к информации о возможностях не только модернизации экономики, но и развития инновационной деятельности, поиска инвестиций для ранних стадий венчурной деятельности, опыту и методическим подходам к оценке, отбору и технологии управления инвестиционными и инновационными проектами.

Инвестиционная деятельность может быть реализована в форме инвестиционного проекта. Но не каждый инвестиционный проект является инновационным проектом. Инновационные проекты могут различаться по уровню новизны реализуемых технологий, длительности проекта, степени риска, охвату этапов жизненного цикла технологии (новой продукции), виду инновации по содержательному признаку и т.д. Главное отличие инновационных проектов заключается в их ориентации не на простые воспроизводственные процессы, а на развитие за счет качественных факторов, реализацию (а иногда и разработку) мероприятий в области новых технологий производства, управления, организации производства, маркетинга, новых информационных технологий, улучшения условий труда, экологии, повышение качества жизни.

Основными направлениями, повышающими устойчивость развития предприятий в условиях глобального экономического кризиса в Республике Беларусь на основе технологического и инновационного развития, должны стать следующие мероприятия:

1. Мероприятия системного характера:

1.1. Формирование новой промышленной политики, основанной на технологическом и инновационном развитии, базирующиеся на долгосрочном индикативном планировании.

1.2. Создание системы жесткого контроля за использованием выделенных банком средств для улучшения ситуации в реальном секторе экономики с целью поддержки реального сектора экономики. В ряде стран сформированы и реализуются программы стабилизации национальных финансовых систем как основа развития реального сектора экономики.

1.3. Разработка и реализация амортизационной политики, стимулирующей обновление основных производственных фондов и переход на прогрессивные и высокотехнологичные процессы.

2. Мероприятия по повышению конкурентоспособности продукции на внешнем и внутреннем рынке на основе модернизации производственной базы, технологического и инновационного развития.

2.1. Система мониторинга технологического уровня предприятий и Программа модернизации производства на основе наукоемких отраслей и высоких технологий в Беларуси.

2.2. Концепция и программа создания инновационных кластеров в Республике Беларусь.

2.3. Система венчурных фондов в Республике Беларусь.

3. Мероприятия по расширению экспорта на основе модернизации производства отечественных предприятий и их инновационного развития.

3.1. Диверсификация отраслевой и региональной структуры экспорта, развитие товаропроводящих сетей, сервисных центров, заключение долгосрочных контрактов.

3.2. Концепция развития товаропроводящих сетей на рынках стран, которые в меньшей степени пострадали от финансового кризиса, например, разработать Программу продвижения сложнотехнической продукции на рынки арабских стран, включающую систему сборочных производств, научно-технических, маркетинговых, сервисных и логистических центров.

3.3. Диверсификация ВЭД предприятий в направлении роста экспорта высокотехнологичной продукции ресурсоэффективных производств.

3.4. Программа вхождения отечественных предприятий в крупные транснациональные корпорации.

3.5. Организационно-экономический механизм экспорта инвестиций, включающий меры по защите экспортируемых инвестиций; активизация инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования; стимулирование экспорта; процедуры государственного регулирования экспорта инвестиций и т.д.

3.6. Концепция и Программа экспорта объектов интеллектуальной собственности в Республике Беларусь, включающие мероприятия по активизации и стимулированию экспорта объектов интеллектуальной собственности (новых технологий, патентов, ноу-хау и т.д.), созданию совместных инновационных и венчурных предприятий, реализации совместных исследовательских и инновационных проектов.

4. Мероприятия по развитию малого бизнеса как инструмента регулирования занятости населения, структурной перестройки экономики и активизации инновационной активности.

Для решения проблем эффективной структурной перестройки и проблем занятости населения необходимо создание не только организационных условий для развития малого бизнеса, но и:

- экономическая помощь при создании малых предприятий;
- обоснование системы поддержки создания и развития малых инновационных и венчурных предприятий;

- развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса, в том числе инновационного и венчурного;

- создание развитой системы микрокредитования;

- развитие государственно-частного партнерства.

С этой целью необходимо реализовать следующие мероприятия:

4.1. Прогноз приоритетных направлений, отраслей, сфер деятельности и регионов, в которых малые предприятия могут быть эффективны и требуют дополнительной поддержки при создании и развитии со стороны государства и общественных организаций.

4.2. Программа обеспечения возможности инвестирования малых инновационных и венчурных предприятий, аналогично программе SBIR.

4.3. Законодательные акты и институциональные условия развития государственно-частного партнерства в Беларуси (Закон о государственно-частном партнерстве в Республике Беларусь и другие нормативные документы).

4.4. Организационно-экономический механизм участия малых инновационных компаний в венчурных фондах.

4.5. Проект, аналогичный проекту «Политика в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства и региональное измерение инноваций», реализованный по программе Европейского союза (SME POL-SME Policy and the Regional Demission). Результаты программы явились основой для разработки региональных стратегий развития малых инновационных предприятий в регионах.

Государственная политика Республики Беларусь не может быть сведена только к деятельности государственных органов управления. Только активное участие бизнеса, профессиональных организаций, общественных агентов и других организаций в формировании политики государства могут обеспечить ее высокую эффективность.

Анализ и оценка зарубежного опыта реализации политики государства показывает, что он может быть как положительным, так и негативным в зависимости от многочисленных факторов, методических подходов к формированию политики и механизму ее реализации, выбранных приоритетов, технологий и инструментария реализации. Так, например, в ряде известных зарубежных университетов изучается негативный опыт Бразилии по созданию отечественной компьютерной промышленности, для чего был создан специальный государственный орган, руководивший этим процессом, приняты законодательные акты о запрете не только импорта, но и использования зарубежной компьютерной техники. Результат: многократное увеличение объема производства отечественной компьютерной техники, но отсутствие конкуренции привело к резкому падению уровня конкурентоспособности произво-

димой продукции, отсутствию спроса на компьютерную технику Бразилии на мировом рынке.

В качестве положительного опыта реализации политики государства следует привести опыт Японии. Анализ опыта Японии показал, что энергетический кризис усугубил экономические проблемы страны и обусловил высокие темпы инфляции. В результате Совет по структуре промышленности предложил новую концепцию развития промышленности Японии, ориентированную на вывод «грязных» производств и создание условий для развития наукоемких отраслей. Бюро индустриальной политики Министерства внешней торговли и промышленности (МВТП), обосновало необходимость уменьшить зависимость Японии от импорта нефти и сырьевых ресурсов и ориентироваться на развитие производства компьютеров, полупроводников и других наукоемких отраслей, а также создание «высоких технологий». Цель — не просто развития отечественной промышленности, но и производства продукции, конкурентоспособной на мировом рынке. Для реализации поставленной цели была обеспечена либерализация движения капитала и расширены возможности импорта, что привело к быстрому росту числа совместных предприятий, а также лицензионных соглашений с иностранными инвесторами.

Одним из важнейших направлений промышленной политики Японии явилось создание условий для аккумуляции средств, способствующих развитию производства наукоемкой продукции и освоению высоких технологий. С этой целью было разрешено создавать совместные инвестиционные фонды на основе ограниченного партнерства, чтобы сдерживать влияние антитрестовского законодательства на процесс коммерциализации научно-технических разработок. Для привлечения средств в такие фонды вкладчики, которыми могли быть как фирмы, так и частные лица, освобождались от налогов в размере суммы, эквивалентной размеру вложений в корпорацию — исполнителя разработок и получали доход на представленный им в долговременное пользование капитал.

Концепция модернизации экономики Японии, разработанная МВТП, обосновала необходимость поворота от широкого использования зарубежных технологий к созданию собственных высоких технологий. Это обусловлено тем, что американские экономисты пришли к выводу о невыгодности продажи высоких технологий японской стороне из-за возможного «эффекта бумеранга», суть которого состоит в том, что на базе заимствованной технологии в обратном потоке идут товары высокой конкурентоспособности, выпущенные на основе закупленных технологий. Поэтому Япония берет ориентацию на развитие собственных научных исследований и таргетирование ускоренного развития 14 наукоемких отраслей: космической, оптической электроники, медицин-

ской электроники, роботов, ЭВМ, полупроводников, электронной обработки текстов, новых сплавов, керамических материалов, лекарств, авиационной электроники, программного обеспечения и электронного машиностроения.

В целях таргетирования этих отраслей МВТП разработало национальные научно-технические программы на 10-летний период по созданию суперкомпьютеров, ЭВМ пятого поколения, робототехники, программного обеспечения, новых материалов, керамики, оптоэлектроники, биотехнологии, биокомпьютеров и полупроводников.

МВТП ориентировано на учет влияния рыночных факторов при таргетировании наукоемких отраслей. При этом использовался метод «икусей», когда МВТП поддерживает новые наукоемкие отрасли, которые находятся на ранних стадиях развития, а зрелые отрасли развиваются под воздействием рынка.

В традиционных отраслях, таких как нефтехимия, судостроение, черная металлургия, отрасли добывающей промышленности, МВТП принимает меры по сокращению избыточных мощностей и ликвидации слабых фирм, а также по их перепрофилированию на выпуск наукоемкой продукции (например, нефтехимические компании ориентируются на использование биотехнологий, гибких производственных систем и новых химических продуктов; судостроительные — на производство подводных роботов и т.д.).

Такой подход к проведению политики таргетирования позволяет ориентироваться на действие рыночных отношений в соответствии с фазами зрелости отрасли. Цель своей деятельности МВТП на современном этапе развития сформулировала следующим образом: превратить Японию в «архипелаг новейших технологий» и опередить США на мировом рынке научно-технической продукции в XXI в.

Анализ политики таргетирования позволяет, во-первых, сделать вывод о необходимости определения комплекса наукоемких отраслей в зависимости от качественных критериев и порога наукоемкости; во-вторых, определить общую концепцию и принципы таргетирования в зависимости от этапа развития экономики в целом; в-третьих, сформировать систему методов воздействия на развитие каждой отрасли в зависимости от фазы ее зрелости. Если на первом этапе таргетирования комплекса наукоемких отраслей Япония влила значительные государственные инвестиции в структурную перестройку экономики, то на сегодняшний день задача МВТП, Управления науки и техники и других органов управления состоит в том, чтобы предугадать и обеспечить развитие высоких технологий, рынков сбыта, новых отраслей, т.е. таргетирование ориентируется на предугадывание возможностей наиболее эффективного направления развития и помощи компаниям, с целью ка-

тализации процессов на базе развития благоприятных условий для перелива частных капиталовложений, трансфера новейших технологий и коммерциализации разработок.

Исследования подтверждают смещение акцента в политике таргетирования в сторону формирования системы мер по созданию благоприятных условий для вложения частных инвестиций в наукоемкие отрасли и разделения повышенного риска с государственными и другими специальными структурами с учетом особенностей модели развития наукоемких отраслей.

В целом, анализируя зарубежный опыт политики государства, можно основные концептуальные подходы разделить на две большие группы: поддержка эффективных и поддержка отстающих хозяйствующих субъектов (*picking winners – picking losers* – выбор победителей или спасение проигравших). Таким образом, политика государства может быть ориентирована на защиту отечественных производителей, поддержку занятости населения, снижение уровня безработицы или может выбрать в качестве объектов поддержки приоритетные отрасли.

В странах трансформационной экономики необходимость формирования новых концептуальных подходов к обоснованной экономической и промышленной политике обостряется кризисным состоянием ряда отраслей и производств, значительной долей нерентабельных предприятий, изношенностью основных производственных фондов, низкой конкурентоспособностью продукции ряда предприятий, низкой производительностью труда. В то же время следует понимать, что конкурентоспособность не абстрактное, а конкретное понятие, которое преломляется, прежде всего, относительно объекта: национальной экономики (региона), отрасли, организации (предприятия), конкретной продукции (услуги). Кроме того, следует подчеркнуть, что конкурентоспособность может оцениваться только в контексте конкретного рынка на определенный момент времени.

Конкурентоспособность национальной экономики, региона, отрасли, предприятия, выпускаемой продукции (услуги) тесно взаимосвязаны, но в то же время характеризуются самостоятельными показателями.

В настоящее время в конкурентную борьбу включились все территориальные системы: государства, регионы, города, районы. На фоне глобализации и ускоренного научно-технологического развития создаются устойчивые системы обмена высокими технологиями, интеллектуальными ресурсами, которые определяются не географическим расположением страны, а инновативностью ее экономики и наличием эффективной системы продвижения продуктов на рынок. При этом факторы, влияющие на конкурентоспособность экономики, можно сгруппировать в следующие блоки: первый блок (интеруровень) учитывает влияние новых и

нашей тенденции, формирующихся на мировом рынке, в том числе наукоемкой продукции и высоких технологий, к ним относятся хайтеграция, сервисизация, софтизация; второй блок (макроуровень) оценивает рамочные условия, определяющие инновационность развития национальной экономики страны; третий блок (мезоуровень) характеризует влияние отраслевых и межотраслевых факторов, определяющих развитие комплекса наукоемких отраслей и производств, формирование кластеров, ориентированных на выпуск продукции, конкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынке; четвертый блок (микроуровень) определяет уровень организации управления инновационной деятельностью на конкретном предприятии (организации), его способность адаптироваться в условиях глобализации экономики.

Главной задачей модернизации экономики сегодня для Республики Беларусь является формирование способностей адаптироваться к инновационному развитию. Иными словами, не только создавать, но и использовать новые технологии для обеспечения конкурентных преимуществ национальной экономики.

Инновационная деятельность является одним из приоритетных направлений модернизации, способного обеспечить эффективное развитие экономики Республики Беларусь в целом, что требует нахождения путей решения перечисленных проблем.

По сути дела, формирование политики государства в современных условиях заключается в выборе модели развития и источников экономического роста (природные ресурсы, капитал, инновации и т.д.).

Лидирующее место в экономике XXI века будет принадлежать экономическим системам качественно нового технологического уровня, в которых роль главного ресурса будет играть интеллектуальный ресурс. В настоящее время лидерами могут стать те компании, которые активно могут вовлекать в производственно-хозяйственную деятельность интеллектуальный ресурс. Способность организации осваивать знания и быстро реализовывать их на практике составляет высочайшее конкурентное преимущество. Для Беларуси этот источник может быть использован в качестве ключевого, поскольку наша страна имеет богатейший опыт в области исследований и научно-технических разработок.

Таким образом, модернизация экономики Республики Беларусь должна основываться на формировании глобальных конкурентных преимуществ на основе инновационной деятельности путем создания отраслей и производств, адаптированных к инновациям; вторым направлением является не просто структурная перестройка экономики, а создание кластеров, обеспечивающих конкурентоспособность выпускаемой продукции не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Кластер представляет собой совокупность взаимосвязанных отраслей.

В кластере одна конкурентоспособная отрасль помогает созданию другой конкурентоспособной отрасли в процессе взаимоукрепляющихся отношений, так как такая отрасль является самым требовательным покупателем товаров и услуг, от которых она зависит. При формировании кластеров все производства в нем начинают оказывать друг другу взаимную поддержку: активная конкуренция в одной отрасли распространяется на другие отрасли кластера, новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая все необходимые средства для внедрения новых разработок и квалификаций; происходит свободный обмен информацией и распространение новшеств по каналам поставщиков и потребителей, что порождает новые возможности. Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах. Кластер в целом способствует созданию новых фирм, предприятий, компаний, а также позволяет привлечь инвестиции, имеет тенденцию разрастаться, что определяет уровень национальной конкурентоспособности.

Третьим направлением при модернизации экономики является разработка и реализация институциональных изменений, что, как показал анализ, для успешного развития экономики Республики Беларусь является даже более важным, чем накопленный потенциал.

Эти главные направления могут быть эффективно реализованы только в том случае, если технология разработки модернизации экономики будет соответствовать современным требованиям. Чтобы стать фишкой экономического развития модернизация экономики должна отражать интересы не только государства, но малого и крупного бизнеса, общественных организаций, иметь научное обоснование, учитывающее новые подходы к формированию моделей экономического развития.

В условиях глобализации высокотехнологичный сектор является основой обеспечения конкурентоспособности производимой продукции (услуг), получения технологической квазиаренды, поэтому государства, стремящиеся лидировать на мировых рынках и обеспечивать устойчивое развитие экономики своей страны, одним из обязательных пунктов государственной политики определяют создание делового климата, благоприятствующего деятельности частного сектора в области инноваций и повышения конкурентоспособности продукции. Именно поэтому одной из задач, сформулированных в технологической политике США «Технологии для экономического роста США», является новый курс на создание «экономической мощи страны».

Основным условием формирования экономики Европейского Сообщества (ЕС), основанной на знаниях, является создание единого Европейского исследовательского пространства. Для этих целей предусмо-

тено повысить долю инвестиций в научный сектор до 3 %, при этом 2/3 этих инвестиций предположительно должен обеспечить частный сектор.

Анализ и оценка мер, направленных на развитие высокотехнологичного сектора экономики ЕС, позволили выявить барьеры развития общеевропейского научно-технологического пространства, в том числе недостаточное инвестирование в развитие рынка высокотехнологичной продукции в ЕС, недостаточная поддержка малого и среднего наукоемкого бизнеса, что является необходимым условием развития высокотехнологичного сектора экономики.

Стимулирование инновационных процессов является одним из важнейших условий эффективного развития любого государства. Активизация инновационной деятельности и повышение восприимчивости к инновационным процессам становятся одними из первоочередных задач для стран, стремящихся лидировать в условиях глобализации.

По мнению Комиссии ЕС, в большинстве европейских стран инновационная активность незначительна, что существенно снижает конкурентоспособность выпускаемой продукции. Новым членам ЕС Комиссия рекомендует скорректировать стратегию своего экономического развития, обеспечив создание экономики, базирующейся на знаниях.

Данные проблемы актуальны и для экономики Республики Беларусь, поскольку доля высокотехнологичной продукции в экспорте страны составляет менее 6 %, в то время как инновационное развитие является одним из приоритетных направлений экономической политики государства, поэтому развитие инновационной инфраструктуры, формирование новых моделей поддержки предпринимательства в инновационной сфере, создание климата, благоприятного для привлечения инвестиций в высокотехнологичное производство, являются первоочередными задачами в системе управления экономикой как на макро- так и на микроуровнях.

Мировая практика показывает, что методы развития малого бизнеса в странах с рыночной экономикой очень разнообразны: создание специальных органов, регламентирующих формы и методы государственной поддержки малого бизнеса (Администрация Малого бизнеса (МБА), образованная в США еще в 1953 г.); создание сети бизнес-инкубаторов (США, Англия, Польша и другие страны); формирование перечня видов продукции, производимых малыми предприятиями (Индия); системы госзаказов для малых предприятий, создание специальных информационных центров, обслуживающих малые предприятия (Испания); образование сети инновационных центров, поддерживающих малые инновационные фирмы (Германия); создание сети научно-технологических парков (Англия, Франция и другие страны), технопарков (Япония); создание «окон», позволяющих регистрировать фирмы, в том чис-

ле совместные, в свободных экономических и научно-технических зонах в течение нескольких часов (Китай); разработка и реализация программы обучения и консалтинга малому бизнесу, когда государства перечисляет средства на эти цели университетам, известным по исследованию данных проблем, а профессора и группы студентов бесплатно оказывают эти услуги предпринимателям (Канада) и другие доказавшие свою высокую эффективность направления.

Особое внимание уделяется созданию благоприятных условий для развития малого бизнеса в наиболее перспективных сферах, таких как научно-техническая, информационная, реинжиниринг и т.д.

В современных условиях мировая практика доказала возможность формирования новых моделей предпринимательства, которые позволяют многократно повысить эффективность использования ресурсов и создают условия для лидерства в конкурентной борьбе.

Предпринимательство представляет собой очень сложный экономический феномен, поэтому его развитие происходит по ряду направлений. К важнейшим из них можно отнести: развитие культуры предпринимательства; формирование менталитета, воспринимающего предпринимательство; рост предпринимательских структур, разнообразие их видов и др.

В то же время анализ современных мировых тенденций показывает, что в настоящее время в экономически развитых странах формируются качественно новые модели предпринимательства. Формируются институциональные условия, предполагающие объединение усилий качественно разных участников, несущих ответственность за принятые решения. Новые институциональные условия позволяют обеспечить более высокую степень взаимодействия структур различного уровня управления. В результате чего новые модели предпринимательской деятельности позволяют создавать формы взаимодействия государственных и предпринимательских структур, государственно-общественно-частных организаций и др.

Новые модели предпринимательства можно классифицировать по различным признакам:

- субъектам (участникам);
- выполняемым функциям;
- фазам решения проблемы;
- уровням решаемых проблем и др.

В США, например, государственные органы управления при формировании стратегии внешнеэкономической деятельности объединяются с частными, общественными, полугосударственными организациями, представляющими интересы предпринимателей различных сфер деятельности, различных регионов. Так, например, полугосударствен-

ные структуры включают консалтинговые организации, созданные при правительстве: Специальную комиссию по проблемам международного частного предпринимательства, Комиссию по вопросам промышленной конкурентоспособности, Экспортный совет, Комитет по политике в области торговли и услуг и др. В данном случае полуправительственные структуры играют значительную роль не только в формировании внешнеполитической стратегии, но и в ее реализации.

В Японии разработана новая модель формирования приоритетных направлений промышленного развития, при которой новые подходы взаимодействия распространяются на процессы проведения фундаментальных исследований, научно-исследовательскую деятельность, механизм ее реализации результатов в конкретной экономической политике. Планово-экономическое управление (правительственная структура Японии) включает Национальный институт исследования прогресса, разрабатывающий прогнозы развития японской экономики для оценки возможной ее роли в мировой экономике. Этот Институт создает информационную базу для формирования экономической стратегии развития Японии (например, был выполнен проект «Исследование отношений частных предприятий и государства в условиях взаимодействия с мировой экономикой»). По сути своей Национальный институт исследования прогресса представляет собой государственно-общественно-частную организацию, образованную представителями правительства, научно-исследовательских кругов, профсоюзов, предпринимателями. Такая модель взаимодействия позволяет создать механизм воздействия научных, правительственных, предпринимательских структур на формирование решения проблемы уже на прогнозно-аналитической стадии, т.е. начальной фазе принятия решения в данном примере по выбору стратегии экономического развития, принимаемой японским правительством.

Институциональные изменения меняют формы взаимодействия между фундаментальными и прикладными исследованиями, обучением, практической деятельностью. Так, например, в США (г. Портленд) создана и функционирует модель, объединяющая учреждения, обучающие средний медицинский персонал, врачей, систему научно-исследовательских центров, комплекс лечебных учреждений. Такие модели позволяют использовать смешанные источники финансирования, аккумулировать инвестиционные ресурсы, достигать высокого уровня качества при решении поставленных проблем, направлять финансовые средства, полученные в результате сокращения срока проведения научных исследований и использования на практике новейших методов лечения на проведение фундаментальных работ, что позволило не только разрабатывать, но и реализовать в лечебной практике новые лекарства и технологии.

Новые модели могут быть ориентированы на выполнение новых функций. Значительное распространение получают структуры «making money» — собирающие деньги под идею, которая имеет национальное или важнейшее региональное значение. Широкое распространение получает фандрайзинг (fundraising — поиск средств), который используется с целью привлечения и аккумуляции инвестиционных ресурсов для реализации некоммерческих, благотворительных идей.

Успешному развитию таких форм способствует законодательство, позволяющее сделать благородные поступки выгодными и экономически эффективными. Это мотивируется освобождением от налогов, законодательством о бесприбыльных организациях и т.д. Фандрайзинг позволяет эффективно решать муниципальные проблемы на основе экспертно-консультационных услуг, оказываемых предпринимательскими структурами, создает возможности аккумулировать инвестиции из различных источников.

Новой формой предпринимательства является аутсорсинг, позволяющий выделить малым предприятиям функции, которые передаются крупным компаниям, специализирующимся на их выполнении, что позволяет повысить их качество и снизить затраты на выполнение (например, бухгалтерский учет, маркетинг и др.).

Развивается новая форма консалтинга коучинг (coaching), направленная на оптимизацию развития и использования потенциала человека и повышения эффективности его деятельности в различных областях, в том числе предпринимательстве. Коучинг позволяет обосновать эффективную стратегию развития бизнеса и оптимальным образом соединить личностные особенности человека и проект, который выбирается для реализации.

Формы предпринимательства становятся более разнообразными и по уровням решаемых проблем. Это может быть не только конкретное предприятие, но и город, регион и др.

Так, примером новой модели, ориентированной на решение проблем крупного города, может выступать модель, созданная в г. Индианаполисе (США). Она ставит своей целью дать положительный ответ на вопрос (Может ли бизнес действительно делать бизнес с правительством?). Новые формы общественных, частных и правительственных связей направлены на снижение бюджетных расходов, повышение качества обслуживания потребителей, решение ряда социальных проблем, таких как очистка и водоснабжение, содержание тюрем, аэропортов. В Лос-Анджелесе таким образом решили проблему городского транспорта.

Следовательно, в результате институциональных изменений создаются новые модели, которые позволяют предпринимательским структурам институализировано взаимодействовать с органами государственно-

го управления, объединить усилия государственных, частных, научных, профсоюзных, полугосударственных, общественных организаций. Формируются принципиально новые механизмы обоснования и принятия решений на различных уровнях управления.

В ряде случаев появляется возможность на стадии предварительного анализа решать проблемы уже при проведении фундаментальных и научно-исследовательских разработок, обосновании приоритетных направлений развития, использовать механизм принятия решений на основе взаимодействия государства, науки и бизнеса, т.е. формируются новые подходы к принятию решений на различных этапах разработки и реализации бизнес процессов.

Создание таких моделей качественно нового типа актуально и для условий трансформационного периода, так как способствует решению таких проблем, как аккумуляция инвестиционных ресурсов, согласование интересов правительства и бизнеса, эффективное решение ряда задач национального и регионального уровня при сокращении бюджетных расходов, значительное повышение качества обслуживания потребителей. Привлечение инвестиций из различных источников, их аккумуляция позволяет решить одну из важнейших проблем — резко повысить технический уровень оснащения рабочего места при реализации таких проектов.

Изменение механизма принятия решений на начальных стадиях его формирования позволяет значительно повысить их обоснованность. Все это позволяет ускорить экономический рост. Создание адекватной законодательной базы в Республике Беларусь смогло бы значительно ускорить данный процесс.

Таким образом, процессы глобализации, формирование экономики инновационного типа приводят к институциональным изменениям, стимулирующим развитие новых моделей предпринимательства, которые начинают играть лидирующую роль в конкурентной борьбе.

Следовательно, формирование инновационной стратегии развития экономических систем любого уровня управления в условиях мирового кризиса должны базироваться на оценке причин возникновения этого кризиса, характеристике используемых технологий в соответствии с технологическими укладами, а также использовании различных инструментов, позволяющих преодолеть барьеры и использовать «окна возможности» для экономических систем, которые хотят войти в группу высоко развитых.

Важнейшим приоритетом развития Республики Беларусь является ускоренный переход к экономике инновационной, наукоемкой, ресурсосберегающей, конкурентоспособной на мировом уровне. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. ориентирует на новый этап экономического раз-

вития на основе инновационных процессов, структурной перестройки в части создания и увеличения доли производства V и VI технологических укладов, развития наукоемких отраслей и высокотехнологических производств, повышения эффективности использования материало- и энергоресурсов, что должно существенно повысить конкурентные преимущества национальной экономики, увеличить долю экспорта высокотехнологичных товаров (в настоящее время она составляет около 2 %), обеспечить устойчивое повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке.

Литература

1. Буров, И.С. Сопоставление инновационного потенциала Беларуси и некоторых европейских стран: сб. науч. тр. / И.С. Буров ; под ред. В.И. Неделько. — Минск, 2004.
2. Зинов, В. Инновационное развитие экономики и управление / В. Зинов // Общество и экономика. — 2006. № 6. С. 43–103.
3. Инновации : учеб. пособие / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Барышевой. — М. : Дашков и К, 2010.
4. Инновационный путь развития экономики / В.В.Архангельский [и др.]. — М. : РАГС, 2008.
5. Марков, А.В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации / А.В. Марков. Минск : Право и экономика, 2010.
6. Рафаилов, А.Л. Интеллектуальный капитал предприятия как стратегический фактор развития / А.Л. Рафаилов // Техника и машиностроение. — 2005. — № 3. С. 63–75.
7. Солодовников, С.Ю. Концептуальные основы инновационного развития трансграничных территорий / С.Ю. Солодовников //Учение В.И. Вернадского о ноосфере и антикризисное социально-экономическое развитие Беларуси: сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. / ИЭ НАН Беларуси. — Минск, 2010. — С. 249–252.
8. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент : учеб. для вузов / Р.А. Фатхутдинов. — СПб. : Питер, 2010.

1.4. РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ (Цатурян Р.А., кандидат. экономических наук)

Современный этап развития экономики требует особого подхода к человеческим ресурсам. В настоящее время многие вопросы, связанные с формированием и развитием интеллектуального потенциала в процессе деятельности предприятий, изучены недостаточно.

Руководители предприятий не вполне осознают значимость обеспечения производства высококвалифицированными кадрами. В условиях мирового экономического кризиса компании, вынужденные сокращать издержки, стали массово увольнять своих сотрудников. Сложившаяся тенденция может привести к тяжелым последствиям, если не согласиться с тем, что главным субъектом модернизации предприятий является интеллектуальный потенциал, способный к формированию экономики, основанной на знаниях и инновационной направленности. Стратегия управления персоналом фирмы является важной движущей силой практической реализации бизнес-стратегии. В связи с этим формирование и развитие интеллектуального потенциала является основным фактором успешной реализации стратегии организации.

Сегодня осуществляется переход к инновационной политике, которая позволит снизить зависимость экономики страны от природных ресурсов. Мнение большинства экономистов сводится к тому, что главным резервом развития производства являются человеческие ресурсы.

Трансформация интеллектуального потенциала в активы, приносящие прибыль и конкурентные преимущества предприятиям, должна обеспечиваться новыми методами и механизмами управления человеческими ресурсами предприятий, необходимость которых в настоящий момент ощущается наиболее остро.

Сегодня перед государством стоят острые проблемы: поиск путей выхода из кризиса, обеспечение высоких темпов роста экономики, обеспечение высокого благосостояния граждан. Успешная реализация этих задач невозможна без наличия высококвалифицированных специалистов.

Человеческий, организационный и потребительский капитал взаимодействуют друг с другом. Недостаточно инвестировать в каждый из них по отдельности. Они должны поддерживать друг друга, создавая синергетический эффект, и тогда происходит перекрестное влияние одних видов нематериальных активов в другие.

В начале XX в., по оценкам экономистов, численность работников физического труда в пять раз превосходила численность занятых интеллектуальным трудом. Сейчас в развитых странах более 60 % экономически активных людей заняты умственным трудом, а в США — 75 % [2].

Следует иметь в виду, что при квалифицированном менеджменте максимальная сумма прибыли от инвестиций в интеллектуальный потенциал работника почти втрое превышает прибыль от инвестиций в технику. Исследование зависимости производительности труда от образования показало: при 10 %-м повышении уровня образования производительность возрастает на 8,6 %. При таком же увеличении акционерного капитала производительность возрастает на 3–4 % [3].

Для динамично развивающихся компаний важным является не только наличие специалистов умело управляющих компанией на начальном этапе, а наличие таких сотрудников, имеющих резерв знаний и способных применить их во благо компании при многократном увеличении ее оборотов и решении глобальных задач.

Нужно также знать, что для серьезной, ориентированной на будущее компании выгоднее на начальных этапах привлекать высококвалифицированных менеджеров, пусть даже с избыточными на данном этапе знаниями. Не стоит экономить на таких специалистах. Ведь при привлечении специалистов, способных решать лишь текущие задачи, при развитии бизнеса придется искать им замену. И это потребует больших инвестиций и потери времени, нежели изначальный подбор перспективных сотрудников.

На основе проведения обучения и оценки, руководство может влиять на систему мотивации персонала и способствовать тому, чтобы удерживать сотрудников в компании.

Для того чтобы постигнуть суть человеческого капитала, нужно исходить из понятий компетентности и потенциала (рис. 1.7).

Формирование человеческого капитала, с одной стороны, представляет собой сложный процесс преобразования интеллектуального потенциала, развивающегося при непосредственном воздействии накопленных и используемых компетенций и гипотетических свойств. С другой стороны, плодотворное воздействие на человеческий капитал оказывают организационный и социальный капиталы. Процесс преобразования интеллектуального потенциала в человеческий возможен только посредством интеллектуальной активности как субъектов личного, так и группового потенциалов.

Групповым потенциалом является кадровый актив руководящих работников горных предприятий. Вовлечение руководителей и специалистов, обладающих высоким уровнем персональной компетенции, в интеллектуальную и управленческую активность — задача высшего кадрового менеджмента.

Проведенные исследования показывают, что существует зависимость между интенсивностью управленческих воздействий, активной интеллектуальной возможностью в производственный менеджмент и результатами творческой инновационной деятельности.

Управление интеллектуальными активами должно осуществляться в рамках общей стратегии предприятия по принципу стратегической интеграции с разработкой направлений и принципов политики предприятия, направленной на формирование и развитие интеллектуальных активов.

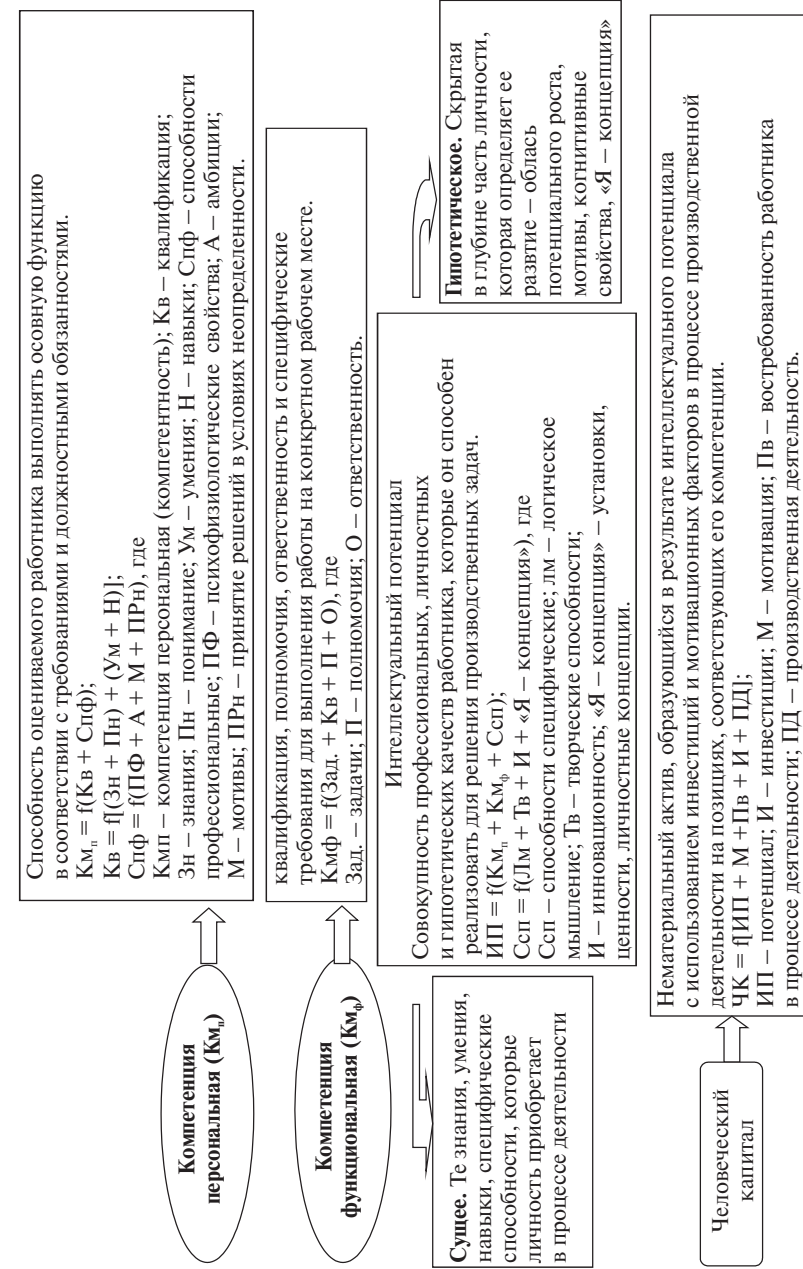


Рис. 1.7. Содержание понятия человеческого капитала

Для того чтобы получить человеческий капитал, следует вовлечь работника, обладающего высоким уровнем интеллектуального потенциала, в производственный процесс на той позиции, на которой он способен максимально эффективно проявить свои интеллектуальные способности. При этом одним из условий является инвестирование в развитие работника.

Система управления человеческим капиталом включает множество подсистем. Лишь взаимодействие всех подсистем обеспечит развитие и приумножение человеческого капитала (рис. 1.8).

Для решения задач в условиях неопределенности и, следовательно, в условиях риска необходимо использовать методологию стратегической



Рис. 1.8. Система управления человеческим капиталом

интеграции, предусматривающей решение корпоративных задач во взаимодействии с департаментом управления человеческими ресурсами.

Решение этих задач требует инвестиций определенных средств в нематериальные активы, и прежде всего в человеческие ресурсы. Распределение инвестиций должно происходить в соответствии со значимостью сотрудников. В ходе реализации HR-стратегии нужно учесть тот факт, что какие-то должности и роли в данной организации оказывают большее влияние на результативность деятельности организации, чем другие. Определение критериев, по которым производится группировка персонала, для каждой организации индивидуальна. Критерии могут формироваться исходя из основной стратегии компании.

Разработка и практическая реализация стратегии в отношении персонала требует инвестирования определенных средств в целый комплекс нематериальных активов (стратегический человеческий капитал), которые вносят свой уникальный вклад в успех стратегии фирмы.

Для успешной реализации основной стратегии компании необходимо реализовать ее в аспекте стратегической интеграции (рис. 1.9). Одним из наиболее важных направлений является стратегия в отношении работников (HR-стратегия). Стратегия организации в отношении работников является важной движущей силой практической реализации бизнес-стратегии и поэтому линейные менеджеры должны нести ответственность за успех персонала. Повышенная ответственность линейных менеджеров означает, что многие решения в отношении персонала, принимавшиеся линейными руководителями в прошлом, отныне должны приниматься по-другому. Для этого следует применять дифференцированный подход к работникам. Формирование и развитие ЧК будет являться основным фактором успешной реализации стратегии организации.

Важно, чтобы существовал некий симбиоз между государством, владельцами компаний и персоналом. Каждый из них должен быть заинтересован и понимать необходимость инвестиций в интеллектуальный потенциал. Достигнутое при данном сотрудничестве бизнес-превосходство, мастерство, квалификация рожают плоды для модернизации экономики страны.

Осознание значимости инвестиций в интеллектуальный потенциал является одним из решающих факторов для повышения конкурентоспособности компаний, а значит, и развития экономики страны.

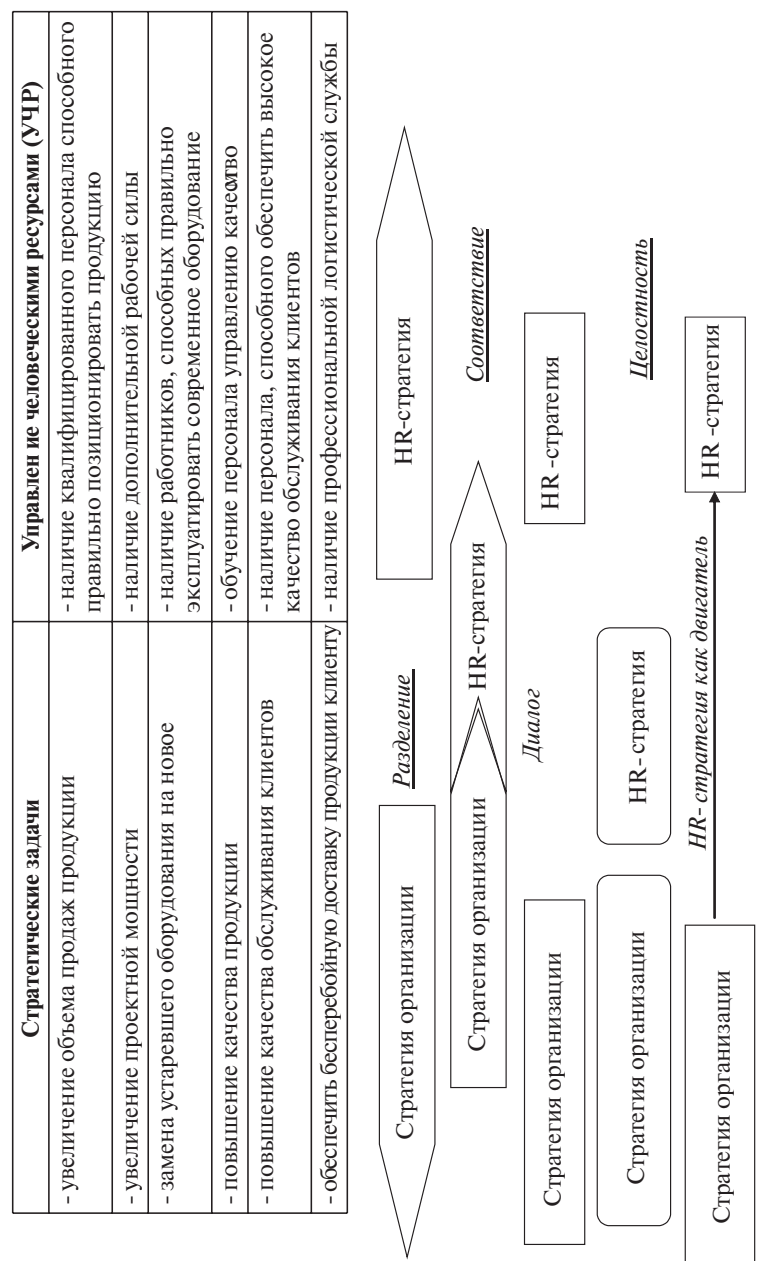


Рис. 1.9. Пример стратегической интеграции организации и типы взаимодействия организационной и HR-стратегии

Литература:

1. Даянц, Д.Г. Кадровый менеджмент на горных предприятиях / Д.Г. Даянц. — М. : Горные науки, 1994.
2. Зуев, А. Интеллектуальный капитал / А. Зуев, Л. Мясникова // РИСК. — 2001. № 4. — С.4–13.
3. Стюарт, Т. Богатство от ума / Т. Стюарт. — Минск : Парадокс, 1998.
4. Хьюзлид, М. Оценка персонала: как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / М. Хьюзлид, Б. Беккер, Р. Битти. — М. : И.Д. Вильямс, 2007.

Аннотация

В данной статье представлено содержание понятия человеческого капитала и его роль в современной экономике. Рассмотрена система управления человеческим капиталом и HR-стратегия как составляющая основной стратегии организации. Отмечается, что инвестиции в интеллектуальный потенциал работников и преобразование его в человеческий капитал являются решающим фактором для повышения конкурентоспособности современных компаний и создают условия для модернизации экономики страны.

1.5. ФОРМИРОВАНИЕ АКЦИОНЕРНОЙ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИИ МОДЕРНИЗАЦИИ (Л.А. Гиткович)

К началу XXI в. человеческая цивилизация вышла на новую волну научно-технического прогресса, которая должна привести к кардинальному обновлению технологий производства и установлению очередного (пятого или шестого) технологического уклада. В настоящее время в большинстве развитых стран мира идет формирование инновационного типа экономики, что позволяет получать более половины объема ВВП за счет наукоемкой продукции. В рамках национальной экономики можно выделить следующие составляющие инновационной экономики:

- информационно - компьютерные технологии;
- биотехнологии;
- производство материалов с улучшенными или заданными параметрами;
- технологии в области энерго- и ресурсосбережений.

Подготовка любого производства, и особенно с инновационной составляющей, состоит из ряда последовательных, взаимосвязанных и совпадающих по времени этапов. Переход к высокотехнологичной экономике требует формирования форм хозяйствования, позволяющих охватить весь воспроизводственный цикл: от НИОКР до выхода продукции на внешний рынок. Императивным требованием современного развития экономики Республики Беларусь является активная структурная и институциональная модернизация, включающая создание и активное продвижение наукоемкой и высокотехнологичной продукции, защиту национальных интересов посредством повышения конкурентоспособности производства, которое может быть обеспечено одной из прогрессивных организационно-правовых форм — акционерной формой хозяйствования.

Историческое развитие акционерной формы хозяйствования происходило по линии ограничения ответственности и удаления капитала — собственности от капитала — функции через ряд переходных ступеней, а именно: полное товарищество, товарищество на вере, коммандитное общество, коммандитное акционерное общество, акционерное общество.

Акционерное общество как форма реализации акционерной собственности (форма хозяйствования) имеет следующие черты: деление уставного капитала на определенное число отчуждаемых равных долей, представленных акциями; ограниченная имущественная ответственность акционеров как собственников акций.

Согласно ст. 96 Гражданского кодекса Республики Беларусь *«акционерным обществом признается общество, уставный фонд которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций»* [1, с.60].

В акционерном обществе имеется собственность на действительный капитал, существующий в форме производственных, товарных и денежных фондов. Этот капитал реально функционирует как одно целое и как таковой представляет собой общую (ассоциированную) собственность, владение, пользование и распоряжение которой совершается общим собранием всех акционеров и выражающими его волю правлением и советом директоров.

Действительный капитал функционирующего акционерного общества не является объектом чьей-либо собственности. Однако, с другой стороны, в акционерном обществе существует собственность на акции, которая в отличие от действительного капитала является капиталом фиктивным. Субъектами этой формы собственности могут быть и отдельные физические лица, различные юридические лица или так называемые институциональные инвесторы (банки, страховые компании, пенсионные фонды и т. д.). Как имущество отдельных граждан (акционеров) акции составляют объект частной собственности этих лиц.

Акция обеспечивает ее держателю право владения, которым и ограничены притязания акционеров к деятельности предприятия. В связи с этим функция управления и контроля собственников предприятия обособлена от таких же функций владельцев акций.

Акция не дает непосредственного права на какую-либо долю действительного капитала иначе, чем в случае ликвидации акционерного общества либо продажи акции. Только в случае разорения акционерного общества, его банкротства и продажи имущества для погашения долгов акционеры могут получить в денежной форме какую-то часть оставшегося капитала. Именно возможность вовлечения в производство крупного капитала при ограниченной ответственности собственников — акционеров, невозможность изъятия внесенной доли каким-либо совладельцем обеспечили широкое распространение акционерных обществ.

Характерной чертой акционерной собственности является то, что «собственность в форме вещей (вещной форме) не может быть поделена между собственниками», а «права определенного лица на часть этой собственности... зафиксированы через акции» [2, с. 29].

В системе «действительный капитал — фиктивный капитал» отчетливо просматривается диалектика развития акционерной формы хозяйствования. Именно ее двойственная природа позволяет расширить традиционное представление о товаре (предложить новый товар — акции); расширить границы и гибкость финансирования бизнеса.

Эти предпосылки к эффективному хозяйствованию, которые внутренне заложены в акционерной собственности, и могут быть реализованы в практике рыночных преобразований национальной экономики.

Формирование акционерной формы хозяйствования предполагает действие механизма акционирования. Механизм акционирования мы определяем как организационно-экономический, правовой и социальный механизм создания и функционирования акционерных обществ. Принципы, методы способы и приемы названного механизма действуют при создании и в процессе всего периода функционирования акционерного общества.

Первые элементы механизма акционирования появились в Древнем Риме, когда общим экономическим правилом считалось: лучше участвовать небольшими долями в нескольких предприятиях, чем предпринимать самостоятельные шаги на свой личный риск.

Анализ доступных источников литературы позволяет сделать вывод, что механизм акционирования как экономическое явление в своем развитии проходит стадии зарождения, развития и отмирания. Длительность каждой стадии зависит от степени ее соответствия существующим экономическим отношениям и социально-экономическому уровню развития производства в период ее развития. Уникальность данного механизма проявляется в том, что он отвечает требованиям общих законов организации и экономики, он развивается, адаптируется к изменяющимся

ся условиям и продолжает действовать, переходя из одной стадии развития экономики в другую, приобретая новые черты, но не меняя своей сущности. Появлению зрелых акционерных отношений предшествовал длительный период их «вызревания» параллельно с другими элементами рынка. Акционерные отношения оказались синхронно и органично встроены в сложную систему рыночных отношений; сформировали развитую организационную структуру, эффективную систему управления. Результатом развития акционерной формы хозяйствования явились:

- появление нового канала финансирования экономики;
- формирование новых элементов механизма рынка капитала;
- аллокация финансовых потоков в отраслях с наиболее высоким ростом производства;
- создание новых инструментов накопления капитала и распределения дохода;
- развитие демократизации акционерной собственности, которая проявляется в возможности акционеров влиять на деятельность акционерных обществ.

Основополагающим этапом реализации акционерной формы хозяйствования является формирование структуры акционерной собственности. Структура акционерной собственности предопределена неоднородностью субъекта акционерной собственности и в научной литературе рассматривается как соотношение долей акций, принадлежащих различным группам акционеров, интересы которых по-разному сказываются на деятельности акционерного общества. 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 [3, с. 16].

На основе анализа различных подходов к классификации собственников акционерной собственности в рамках настоящего исследования мы выделяем следующие критерии структурирования акционерной собственности:

- по группам акционеров;
- величине пакета акций;
- типу участников.

Проанализируем подробнее структуру акционерной собственности по группам акционеров, что соответствует современным тенденциям развития акционерной собственности.

Акционеры — директорат. Основной интерес этой группы заключается в сохранении своего должностного положения и власти, напрямую не связан с финансовым положением предприятия, и здесь нет ничего противоречащего с аналогичным устремлением менеджеров западных компаний. Директорат обращается за поддержкой к трудовому коллективу: несмотря на падение производства, не сокращает персонал, в то время как сторонний инвестор вынужден чаще всего уменьшать количество рабочих мест.

Акционеры — трудовой коллектив. Интересы этой группы акционеров не замыкаются только на получении дивидендов: от деятельности предприятия зависит их заработная плата как основного источника дохода и получение ряда социальных льгот

Рабочая акционерная собственность получила широкое распространение в США. В ряде западноевропейских стран практиковалась льготная продажа акций персоналу. В развитых западных странах причиной этого процесса послужили, во-первых, рост реальных доходов трудящихся; во-вторых, распространение практики «участия в прибылях» как попытки преодоления сглаживания противоречий между трудом и капиталом. Распространение акций среди работников со второй половины XX в. дало право говорить о процессе «демократизации собственности». Процесс «демократизации собственности» имеет как свои преимущества, так и недостатки.

Преимущества процесса «демократизации собственности» можно выделить следующие:

- 1) распространение акций среди работников — один из внутренних источников финансирования АО;
- 2) предоставление работникам права голоса в управлении — один из механизмов защиты от скупки акций сторонними лицами;
- 3) повышение заинтересованности работника-акционера в экономических результатах функционирования АО.

Недостатками процесса «демократизации собственности», на наш взгляд, являются:

- 1) склонность трудового коллектива направлять значительную долю прибыли на потребление, а не на инвестирование;
- 2) изменяющийся состав коллектива в силу процесса текучести кадров полностью не обеспечивает долгосрочной экономической политики.

Следует отметить, что изменение структуры собственности в пользу трудового коллектива автоматически не приводит к эффективности, а является только некоторой предпосылкой. В условиях демократизации собственности акционерному обществу следует вырабатывать механизмы реализации проистекающих из этого прав и потенциальных выгод, а не действовать по принципу *laissez-faire*.

Акционеры — институциональные инвесторы. Это крупные инвесторы, которые могут осуществлять бизнес как на управлении производством, так и на управлении капиталом. С точки зрения развития экономики важны такие крупные инвесторы, которые стремятся развивать производство. Именно такие крупные инвесторы могут стать эффективными собственниками.

Инвестиционные компании, крупные предприятия приобретают акции как с целью получения права контроля, так и с целью получения дивидендов.

Пенсионные фонды в западных странах стали элементом социальной защиты, их деятельность направлена на сбережение огромных денежных средств, отложенных на длительный срок. В развитых странах пенсионные фонды являются «удобным» инвестором, как и страховые компании.

Иностранные фирмы являются привлекательными инвесторами с точки зрения объемов вложенных средств. Иностранные фирмы приобретают акции как с целью партнерства, так и с целью получения влияния на управление, т.е. «пакета влияния».

В процессе появления крупного акционера существует риск, одним из способов снижения которого, согласно мировой практике, является создание в акционерном обществе «твердого ядра», т.е. подбор инвестора/ инвесторов для достаточно крупного или контрольного пакета акций. Создание «твердого ядра» предполагает установление специальных требований к инвестору, обязательных для исполнения. Например, внедрение современной технологии на данном производстве, разработка четкой стратегии его развития и т.п.

Акционеры — сторонние граждане. Эта группа акционеров представляет собой неоднородную группу. В ее составе выделяются как богатейшие семейства мира (промышленные и финансовые магнаты), так мелкие акционеры, которых также можно рассматривать как эффективный источник привлечения финансовых средств, т.е. как инвесторов. Мелкие акционеры приобретают акции с целью получения дивидендов, преследуя только денежный интерес. При уменьшении дохода вследствие снижения дивидендов они продают свои акции и вкладывают деньги в ценные бумаги с более высоким уровнем доходности. Мелкие акционеры могут передавать акции в доверительное управление, но остаются собственниками акций и могут принимать участие в голосовании на Собрании акционеров. Мелкие акционеры мало заинтересованы в делах управления. Вместе с тем такой акционер в условиях нормального финансового рынка продает свои акции без затруднений, что создает опасность массового ухода акционеров и служит средством контроля над менеджерами. Мелкие акционеры также могут передать свои голоса по доверенности действующему составу менеджеров или их оппонентам. Вместе с тем, теоретически, угроза массового исхода мелких акционеров должна дисциплинировать менеджеров, но для этого необходим развитый и отлаженный финансовый рынок.

Государство — акционер. В современных условиях отрицание целесообразности вмешательства государства в управление экономикой можно считать преодоленным. Рынок не формируется сам по себе. Его функционирование предполагает наличие и реализацию целостной системы правил. Государство вырабатывает стратегические приоритеты его развития. По критерию доли участия государства в уставном капитале и влияния на управление можно выделить следующую классификацию акционерных обществ:

- со 100 %-м государственным капиталом;
- с принадлежащим государству контрольным пакетом акций;
- с государственным пакетом акций, не являющимся контрольным;

Государство-акционер непосредственно не управляет производством, оно лишь периодически ориентирует и оценивает деятельность представителей в акционерном обществе, т.е. является в основном пассивным акционером. Акционерные общества с долей государства имеют определенные особенности. Во-первых, это крупные предприятия с высокой стоимостью основных фондов. Во-вторых, имеет место возможность воздействия на стратегию и тактику акционерного общества:

обеспечение централизованных инвестиционных вложений (посредством государственных целевых программ); предоставление государственных заказов с гарантированным финансированием; помощь в повышении квалификации персонала.

На государственном предприятии право собственности «размыто» между министерством, самим предприятием, трудовым коллективом. В АО с долей государства собственность персонифицируется. Все это является предпосылкой для коммерциализации деятельности.

Акционеры — менеджеры. Согласно управленческим теориям фирмы, цели менеджеров не соответствуют максимизации благосостояния собственников. Интерес менеджера связан с текущей эффективностью использования капитала. Крупные инвесторы предпочитают действия, которые ведут к получению акционерным обществом высоких прибылей, в то время как менеджерам выгодно предпринимать шаги, снижающие воздействие непредвиденных обстоятельств.

Мы приходим к выводу, что структура акционерной собственности обуславливает распределение влияния различных групп собственников акционерного общества. Итог формирования структуры акционерной собственности — сочетание и взаимодействие разнонаправленных и противоречивых интересов различных групп собственников в едином процессе присвоения, что должно стать основополагающим элементом акционирования в общем контексте модернизации национальной экономики.

Литература

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь: с изм. и доп. по состоянию на 20 апр. 2011г. — Минск: Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь, 2011.
2. Гейзлер, П.С. Формы собственности в рыночной экономике: проблемы формирования и перспективы развития / П.С. Гейзлер // Бух. учет и анализ. — 1998. № 9. — С. 26—29.
3. Скриба, Н.Н. Базовые предпосылки и форма проявления риска в хозяйственной деятельности / Н.Н. Скриба // Весн. Беларус. дзярж. экан. ун-та. 2007. — № 3. — С. 16—22.

Р а з д е л II

ФАКТОРЫ И НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ

2.1. МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МЕСТНЫХ ВИДОВ ТОПЛИВА (А.А. Быков, доктор экономических наук, профессор; С.П. Вертай, кандидат экономических наук; С.В. Сакун, аспирант)

Потенциал возобновляемых энергоресурсов делится на технический и экономический. Технический потенциал включает возобновляемые энергоресурсы, хозяйственное использование которых возможно при достигнутом уровне техники и технологии. Экономический потенциал включает часть технического, использование которого экономически целесообразно. Доля экономического потенциала в техническом составляет, % [1, с. 3]:

• энергия биомассы	71,0
• гидроэнергетические ресурсы для малых ГЭС	56,0
• энергия ветра	0,75
• солнечная энергия	0,65

Выход местных видов топлива (МВТ) на рынок с приростной капиталоемкостью K_i в коммерческом разрезе сопряжен с окупаемостью инвестиций, что возможно определить при ценообразовании на МВТ по схеме формирования цены производства [2, с. 375]

$$C_{np} = S + K \cdot \bar{p}' = S + p_{cp}, \quad (1)$$

где C_{np} – цена производства, руб.; S – издержки производства, руб.; K – авансированный капитал, руб.; $p_{cp} = K \cdot \bar{p}'$ – средняя прибыль, руб.; \bar{p}' – общая норма прибыли, отн. ед.

Из формулы (1) следует, что чем выше K , тем сложнее МВТ конкурировать на рынке с централизованно поставляемыми взаимозаменяемыми ресурсами. От конкурентоспособности i -го МВТ зависит величина получаемой прибыли, а последняя определяет срок окупаемости инвестиций в обеспечение хозяйственного использования МВТ и соответственно инвестиционную привлекательность этого бизнеса.

По мнению М.Э. Портера, существует общее правило: чем привлекательнее новая отрасль, тем дороже проникновение в нее [3, с. 176].

На рис. 2.1 представлена принципиальная схема формирования цены производства одного из видов МВТ – биотоплива, а также прибыли и срока окупаемости проекта его хозяйственного использования.

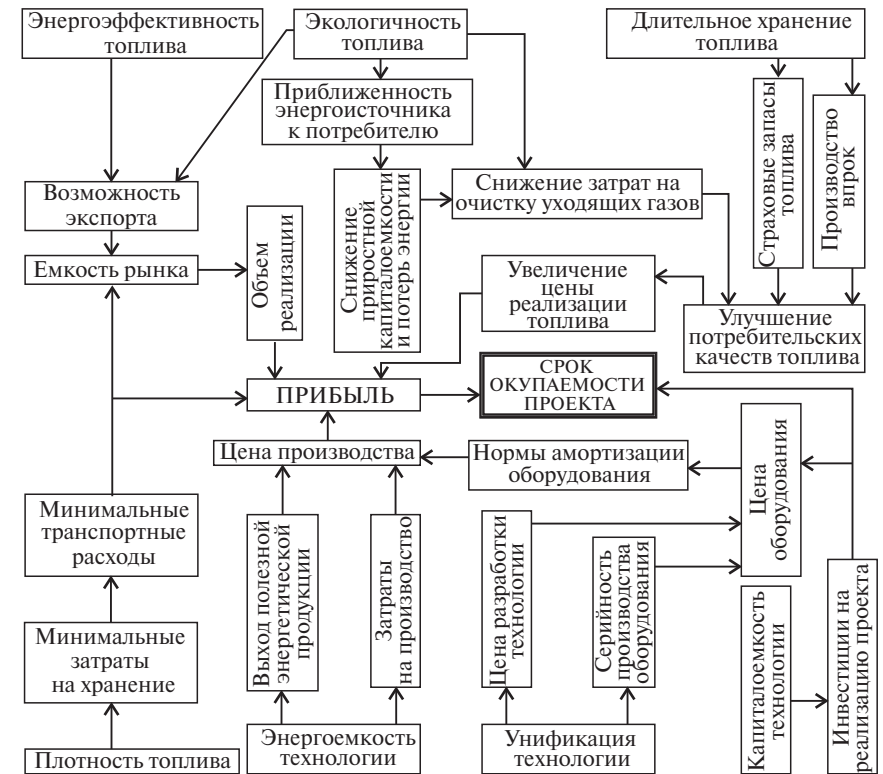


Рис. 2.1. Влияние технологии и качества получаемого топлива на эффективность проекта производства биотоплива (МВТ)

Одним из факторов, существенно влияющих на перспективы роста хозяйственного использования местных энергоресурсов, является энергоёмкость технологии его производства. Она характеризуется так называемым коэффициентом энергетической эффективности ($k_{ээ}$)

$$k_{ээ} = \frac{\mathcal{E}m}{\mathcal{E}np + \mathcal{E}mp + \mathcal{E}об},$$

где $\mathcal{E}m$ – энергия получаемого топлива или другого вида местных энергоресурсов, тут / физ. единицу; $\mathcal{E}np$ – энергия, затрачиваемая на производство единицы рассматриваемого топлива (энергоресурса), тут / физ. единицу; $\mathcal{E}mp$ – энергия, затрачиваемая на его транспортировку до потребителя, тут / физ. единицу; $\mathcal{E}об$ – энергия, затраченная на производство оборудования, тут на амортизируемую в данном временном периоде часть оборудования.

При расчете $\mathcal{E}np$ учитывается расход энергии на все виды работ. Так, при производстве биодизеля учитываются [4]:

- сельхозработы, связанные с производством исходного сырья (масло семян рапса);

- производство удобрений, пестицидов;
- энергозатраты на переработку сырья и др.

Численные значения $k_{ээ}$ следующие, отн. ед. [5]:

- уголь (1970 г.) – 30,0;
- нефть и газ (1970 г.) – 23,0;
- ветроэнергетические станции – 2,0;
- производство этанола из кукурузы – 1,3.

По другим оценкам энергетический баланс для многих МВТ отрицательный. Превышение численного значения знаменателя над числителем в формуле (2) составляет, % [4]:

- спирт из кукурузы – 27;
- биодизель из сои – 27;
- биодизель из подсолнечника – 118.

Другим важным показателем, определяющим цену производства, является капиталоемкость прироста объемов хозяйственного использования МВТ (\bar{K} в формуле (1)). В табл. 1 приведены результаты расчета удельной капиталоемкости прироста хозяйственного использования местных энергоресурсов стран Европейского союза

$$\bar{K} = \frac{\Delta K}{\Delta B},$$

где \bar{K} – удельная приростная капиталоемкость, долл. / (тут/год); ΔK – прирост капиталовложений в хозяйственное использование местных энергоресурсов за рассматриваемый период, млрд дол.; ΔB – прирост

годового производства энергии, достигнутый за счет прироста капиталовложений (ΔK) в тот же период, млн. тут/год.

Таблица 2.1

Расчет приростной капиталоемкости выхода местных энергоресурсов на рынок стран ЕС

Тип местных энергоресурсов	Рост производства энергии (B), млн тут/год ¹		Прирост годового производства энергии за период 1995–2010 гг. (ΔB)		Капиталовложения	
	1995 г.	2010 г.	млн тнэ/год	млн тут/год ²	всего за 1997–2010 гг. (ΔK), 10 ⁹ дол.	приростные (\bar{K}), дол./ (тут/год)
Энергия биомассы	44,8	135,0	90,2	129,0	100,8	781
Геотермальная энергия	2,5	5,2	2,7	3,9	6,0	1538
Гидроэнергия	26,4	30,55	4,15	5,9	17,16	2908
Энергия ветра	0,35	6,9	6,55	9,4	34,56	3677
Солнечные тепловые коллекторы	0,26	4,0	3,74	5,3	28,8	5434
Фотоэлектрическая энергия	0,002	0,26	0,258	0,37	10,8	29189
Всего:	74,3	181,9	107,6	153,9	–	–

Источники: рассчитано авторами по данным [6].

Из данных табл. 2.1 следует:

1) минимальной приростной капиталоемкостью обладает энергия биомассы;

2) все прочие местные энергоресурсы в разы превосходят по приростной капиталоемкости энергию биомассы;

3) энергия биомассы составляет 84 % суммарного роста годового производства энергии за счет местных ресурсов в странах ЕС.

В работе [7] проведена оценка интегрального энергетического потенциала возобновляемых источников энергии в Беларуси, а также реальных объемов их использования по состоянию на 2010 г. Согласно

¹ тнэ – тонн нефтяного эквивалента (1 тнэ = 1,43 тут)

² тут – тонна условного топлива калорийностью $7 \cdot 10^6$ ккал/т

представленным данным, объем интегрального годового потенциала возобновляемых источников энергии составляет 80 млн тут, из которого 71 % приходится на солнечную энергию. Фактический объем использования местных и возобновляемых источников энергии в Республике Беларусь в 2010 г. составил 3 млн тут, что составляет 7,5 % в топливно-энергетическом балансе страны.

Между тем при существующем и прогнозируемом уровне развития технологий не весь интегральный энергетический потенциал возобновляемых источников энергии реально освоить в обозримой перспективе. Прогнозные данные о техническом потенциале, отражающем реальные возможности использования возобновляемых и вторичных энергоресурсов Беларуси на период до 2020 г. представлены в табл. 2.2 Вклад энергии биомассы, т.е. местных видов топлива, составляет приблизительно 50 % к 2015 г. и до 70 % к 2020 г. от общего объема используемых возобновляемых энергоресурсов. Оценка экономической эффективности их использования не проводилась.

Таблица 2.2

Технический потенциал возобновляемых и вторичных энергоресурсов в Беларуси [8, с. 38]

Вид энергоресурсов	Экономия (замещение) топлива, млн тут/год
Энергия биомассы:	
древесные отходы и растительная биомасса (с учетом создания энергетических плантаций)	7,0 (2015 г.) 10-13 (2020 г.)
производство биогаза из сельскохозяйственных отходов	1,25 – 1,75
торф	1,2
Энергия ветра	1,9 – 2,0
Низкопотенциальное тепло земли и технологические выбросы	1,5 – 2,0
Энергия солнца:	
горячее водоснабжение	0,25 – 0,5
производство электроэнергии	0,25
Энергия пара котельных	0,32
Энергия давления природного газа	0,25
Энергия малых рек	0,11 – 0,15
Итого	Около 14,7 (2015 г.) Около 19,2 (2020 г.)

Микроэкономическая, или коммерческая, составляющая эффекта использования МВТ наиболее изучена. Она измеряется разницей в себестоимости производства конечной энергетической продукции (электро-

энергии или тепловой энергии) с использованием МВТ и традиционных видов топлива – импортируемого природного газа или угля

$$E_{МВТ} = S_{ТР}^w - S_{МВТ}^w, \quad (3)$$

где $E_{МВТ}$ – удельная эффективность производства конечной энергетической продукции на базе МВТ, цент/кВт·ч; $S_{ТР}^w$, $S_{МВТ}^w$ – себестоимость производства электроэнергии на базе традиционных (природный газ, уголь) и местных видов топлива соответственно, цент/кВт·ч.

Прогнозная динамика себестоимости производства электроэнергии на базе возобновляемых источников энергии в Европейском союзе представлена на рис. 2.2. При текущей цене производства электроэнергии на базе угля и природного газа 3–5 цент/кВт·ч положительное значение $E_{МВТ}$ обеспечивают только установки на биомассе и малые ГЭС. Другие виды нетрадиционных возобновляемых источников энергии (НВИЭ) могут функционировать только при условии централизованных дотаций с целью покрытия убытков. Тем не менее, согласно директиве ЕС, к 2020 г. годовая экономия ископаемого топлива за счет ввода НВИЭ планируется в объеме 250 млн тут/год.

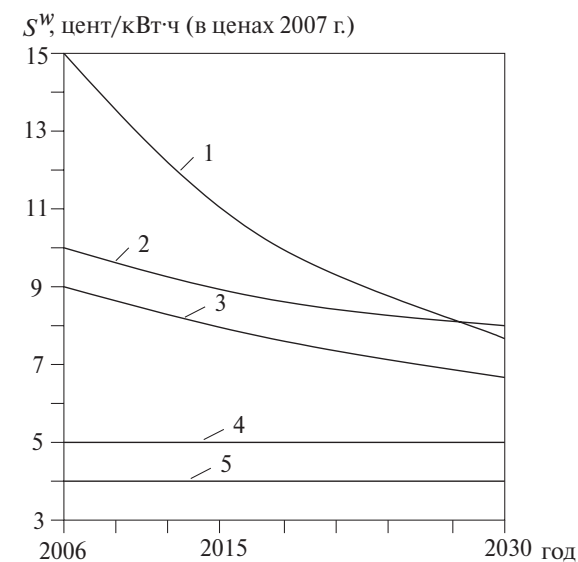


Рис. 2.2. Прогнозная динамика минимальной себестоимости (S^w) производства электроэнергии на базе возобновляемых источников в ЕС.

Источники: построено по данным [9].

Условные обозначения:

- 1 – энергоустановки с солнечными коллекторами;
- 2 – ветроэнергетические станции на суше;
- 3 – геотермальные энергоустановки;
- 4 – энергоустановки на биомассе;
- 5 – малые ГЭС.

Себестоимость одного кВт·ч электроэнергии, вырабатываемой на Лукомльской ГРЭС (крупнейшей белорусской электростанции, использующей в качестве топлива природный газ), выросла с 2 центов в 2006 г. до 6,5 центов в 2010 г.

На 1.01.2008 г. установленная электрическая мощность ветроэнергетических станций (ВЭС) составила, ГВт [10]:

- Германия – 20,6;
- Испания – 11,1;
- США – 11,6;
- Индия – 6,3.

На основании результатов проведенного анализа можно констатировать следующее:

1. В условиях дефицита инвестиционных ресурсов, сложившегося в Беларуси в результате мирового финансово-экономического кризиса, показатель приростной капиталоемкости вовлечения в хозяйственный оборот природных ресурсов стал одним из основных, соответственно необходим его учет в критериях оценки целесообразности использования МВТ.

2. Опыт стран Европейского союза показывает, что наименьшей приростной капиталоемкостью из местных энергоресурсов обладает энергия биомассы, соответственно на сегодняшний день она наиболее предпочтительна для использования в качестве альтернативы минеральному топливу в условиях Беларуси.

3. Только микроэкономическая эффективность не может объяснить столь масштабный ввод новых и возобновляемых источников энергии, в том числе на местных видов топлива. Нужен анализ макроэкономических эффектов хозяйственного использования НВИЭ, в том числе МВТ.

Литература

1. Дьяков, А.Ф. Нетрадиционная энергетика в России: проблемы и перспективы / А.Ф. Дьяков // Энергетик. – 2002. – № 8. – С. 3–10.
2. Сорокин, А.В. Теория общественного богатства / А.В. Сорокин. – М., Экономика, 2009.
3. Портер, М.Э. Конкуренция: пер. с англ. М. Э. Портер. – М., Вильямс, 2006.

4. Один серьезный недостаток может помешать биотопливу заменить бензин // Энергосбережение – практикум. – 2008. – № 1 – С. 46–47.

5. Мир без нефти // Энергетика и ТЭК. – 2006. – № 9. – С. 50.

6. Соловьянов, А.А. Биомасса и органические отходы: энергетические и экологические проблемы / А.А. Соловьянов // Охрана окружающей среды и природопользование. – 2008. – № 2. – С. 24–31.

7. Сушкевич, Е.А. Использование возобновляемых источников энергии в Республике Беларусь: состояние и перспективы / Е.А. Сушкевич // Вестн. Белорус. дзярж. экан. ун-та. – 2011. – № 6. – С. 33–39.

8. Ермашкевич, В.Н. Возобновляемые источники энергии Беларуси: прогноз, состояние, механизмы реализации / В.Н. Ермашкевич, Ю.Н. Румянцева, К.В. Пилецкий / Энергетика Беларуси: пути развития. – Минск, Ин-т приватизации и менеджмента, 2006. – С. 37–51.

9. Каныгин, П. Альтернативная энергетика в ЕС: возможности и пределы / П. Каныгин // Экономист. – 2010. – № 1. – С. 49–57.

10. Григорьев, А. Использование возобновляемых источников энергии в России / А. Григорьев, В. Чупров // Энергорынок. – 2008. – № 10. – С. 23–30.

2.2. УСЛОВИЯ И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

(Е.И. Велесько кандидат экономических наук, профессор)

За последние шестьдесят лет экономический рост высокоразвитых стран мира был достигнут за счет развития высокотехнологичных, наукоемких отраслей, таких как вычислительная техника, радиоэлектроника, авиация, приборостроение, станкостроение, связь, программное обеспечение, т.е. бурное развитие получили те отрасли, в основе которых были использованы последние достижения науки и, соответственно, продукция которых характеризуется высокой долей добавленной стоимости на проведение научных исследований и конструкторско-технологических разработок. Эта тенденция за последние 20 лет еще более усилилась. Так, темпы роста производства в высокотехнологических отраслях за период 1990–2004 гг. составили в Южной Корее – 195 %, в Китае – 103, в США – 59, в ЕС – 41, в Японии – 25 % [1].

В Республике Беларусь, как и в передовых в научно-техническом плане странах мира, начиная с 1960 г. основной акцент в развитии был сделан на производство наукоемкой продукции и создание для реализации этого направления учебной, научной и производственной базы.

Для осуществления данной стратегии был создан радиотехнический институт и радиотехникум, в БГУ увеличен в три раза выпуск математиков, физиков, создан ряд институтов в Академии наук, организова-

ны и получили широкое развитие отраслевые институты и научно-производственные объединения вычислительной техники «Интеграл» в ЦНИИТУ и др.

В области разработки и производства электронной радиоэлектронной и вычислительной техники, станкостроения, приборостроения, создания систем автоматизации производства и управления к концу 80-х гг. XX в. работало в Республике Беларусь более 20 тыс. ученых, инженеров и конструкторов. Большую долю ВВП Республики Беларусь составляла наукоемкая продукция с добавленной стоимостью более 60 % и поставкой ее более 80 % в республики СССР, страны СЭВ и другие государства (Китай, Индия, Голландия). К настоящему времени учебная, научная и даже производственная база по своей структуре во многом сохранилась, но численность работающих и объем выпуска уменьшилась на порядок.

Сегодня в Республике Беларусь основной продукцией по объему выпуска и экспорта являются нефтепродукты, калийные удобрения, черные металлы, автомобили, продукция сельского хозяйства и сельскохозяйственного машиностроения. Характерной особенностью первых трех основных экспортных отраслей является непрерывность производства, качество их продукции определяется свойствами исходного сырья и жесткой, строго технически регламентированной технологией ее переработки. Доходность и развитие предприятий нефтепереработки и металлургии во многом определяется ценой на сырье, транспортными расходами на поставку сырья и готовой продукции. Удельный вес живого труда и особенно инженерно-технического в стоимости продукции незначителен. Анализ рынка сбыта, объема выпуска и экспорта этих трех отраслей имеет устойчивый характер незначительного роста, но он вряд ли обеспечит существенное развитие экономики республики.

Мировой рынок грузовых автомобилей достаточно насыщен, конкуренция сильная, внутреннее потребление в Республики Беларусь незначительное. Это привело к сокращению их выпуска за период с 1990 по 2009 г. более чем в 3 раза [2, с. 340], а так как доля добавленной стоимости в стоимости их изготовления составляет около 10 %, то удельный вес экспорта в объеме Республики Беларусь и занимает небольшую часть.

Несколько лучшее положение с производством и экспортом продукции сельскохозяйственного машиностроения. Хотя объем выпуска этой продукции за последние 20 лет также уменьшился в 2,2 [2, с. 340], тем не менее в последнее время наблюдается рост сельскохозяйственного производства в России, Казахстане и Украине, а ранее работающие заводы в этих государствах еще не восстановлены, что вызывает рост рынка сбыта этой продукции. Однако использование этой возможности и в целом для обеспечения конкурентоспособности продукции машиностроительной отрасли необходимо обновление активной части произ-

водственных фондов, износ которого составляет более 60 %, а средний возраст технологического оборудования более 14 лет [3].

При рентабельности собственных активов предприятий этой отрасли на уровне 5 % и цены валютных кредитов в коммерческих банках более 12 %, осуществление технического перевооружения за счет импорта оборудования равносильно банкротству. Поэтому важным является восстановление и развитие станкостроительной отрасли.

Развитие сельского хозяйства вряд ли возможно считать основным доходным стратегическим направлением. Оно характеризуется постоянством потребления объема продукта, рынка сбыта, достаточно высоким уровнем энергозатрат, низкой рентабельностью производства (на уровне 2,2 %) [2, с. 493].

В целом же следует считать, что современные отрасли экономики Республики Беларусь, такие как нефтехимическая промышленность, производство минеральных удобрений, машиностроение, сельское хозяйство, являются фундаментом для экономического роста. Они чувствительны к затратам на развитие, которое в свою очередь достаточно оперативно и комплексно воздействует на ряд смежных отраслей, т.е. эти отрасли обладают свойством быстрого умноженного воздействия.

Так, сельское хозяйство не только поставляет продукты питания, без которых вообще невозможна жизнь любого государства, но и обеспечивает заказами многие другие отрасли: производство сельскохозяйственной техники и удобрений, предприятия пищевой промышленности и транспорта, строительные компании, что в свою очередь требует большого количества рабочих мест разных специальностей.

Подобным образом автомобилестроение выполняет не только прямую функцию по перевозке грузов и ускорению процесса оборота капитала, но и порождает ряд рабочих мест по его обслуживанию.

Однако, оценивая перспективу развития этих «стареющих, современных отраслей», Питер Ф. Друкер справедливо утверждает, что «они могут расти и развиваться в течении еще долгого времени, но с точки зрения способности стимулировать дальнейший стабильный рост развитых экономик эти отрасли слабы, если не бессильны» [4, с. 22].

Отсюда следует, что для обеспечения экономического развития Республики Беларусь необходимо в сжатые сроки возвести, а также восстановить с учетом новых условий, экономическое здание, включающее условия и механизм разработки и производства наукоемкой продукции.

В связи с изложенным возникает потребность исследования механизма научно-технологического развития (НТР) и условий его функционирования в целом и в Республике Беларусь в частности.

Под механизмом НТР понимается система взаимоотношений между государством, производственными предприятиями, населением — по-

требителями наукоемкой продукции и научными учреждениями, предприятиями—производителями высокотехнологичной и инновационной продукции и рыночными силами. Общая схема связи и взаимодействия механизма НТР представлена на рисунке.

Преимуществом такого подхода является системное исследование условий функционирования каждого ее элемента и выявление факторов, обеспечивающих живучесть и развитие системы на уровне предприятия, государства (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Схема механизма научно-технологического развития

Главное отличие механизма научно-технического развития от процесса формирования общего потребительского рынка состоит в том, что основными потребителями являются производственные предприятия, целые отрасли промышленности, сельского хозяйства, медицинские и образовательные учреждения, а потребителями программных систем также являются банки, страховые компании, торговые и разного рода государственные учреждения.

Спрос на открытия и применения новшеств и изобретений со стороны производственного сектора является неоднородным. Замечено, что чем более наукоемкую продукцию выпускает отрасль, тем выше ее интерес к инновационной сфере. Кроме того, предприятия и организации располагают очень разными средствами для оплаты заказа в сфере НИОКР или покупки изобретений.

Приобретение инновационной технологии или опытного образца наукоемкого изделия, как правило, не дает быстрого эффекта, требуются дополнительные затраты на их освоение и использование. Общеизвестно, что финансирование НИОКР является рискованным. Поэтому успех создания и функционирования механизма научно-технологического развития во многом определяется использованием целенаправленной политики государства в области хозяйственного законодательства по образованию специальных фондов и их использованию для финансирования НИОКР, по подбору руководителей государственных организаций, обладающих знаниями и умением стратегического мышления и предвидения будущего, обеспечивающего конкурентоспособность организации.

Целесообразно, чтобы при назначении на должность руководителя организации (от министра до руководителя организации) и продления срока его полномочий кандидат на соответствующую должность готовил и предоставлял стратегию (на 3–5 лет) ее развития с указанием конкретных показателей. Этот документ для государственных организаций должен быть обязательным приложением к контракту и служить основой оценки успеха работы руководителя.

Поставщиками наукоемкой продукции являются высокотехнологичные производства (фирмы), научно-исследовательские и внедренческие организации, занятые разработкой прогрессивных технологий, новых машин, разработкой программных средств или адаптацией типовых систем к конкретным условиям (объектам).

Основными факторами, определяющими эффективность их работы и конкурентоспособность выпускаемой ими продукции, являются знания и наличие условий их получения и воплощения в конкретный товар.

К сожалению, этот очевидный тезис за последние 20 лет сильно нарушен: произошли потери значимости и качества высшего образования, подготовка специалистов по профилю знаний не соответствует потребностям в экономике, престиж ученого, преподавателя резко снизился.

Доказательством этого утверждения также являются статистические данные об изменении численности персонала, занятого научными исследованиями и научным обслуживанием. Так, с 1990 по 2009 г. произошло ее сокращение в 3 раза. За это же время число аспирантов возросло на 53 %, но на физико-математических и технических отраслях, имеющих прямое отношение к научно-техническому прогрессу, их число снизилось на 24 %, а на экономические и юридические науки возросло соответственно в 2 и 7 раз [2, 97, 190].

Международный опыт показывает, что успешное развитие наукоемких отраслей осуществляется крупными компаниями, что объясняется необходимостью выполнения сложных и трудоемких научных и опытно-конструкторских работ, требующих привлечения высококвалифицированных специалистов разного профиля, а также больших финансовых вложений. А Мовсеян [5], исследуя проблему использования транснационального капитала, отмечает, что 155 западноевропейских и 76 японских ТНК продают около 80 % технологий, патентов и лицензий на производство новейших техники.

Малые предприятия и организации в этой части выполняют полезную работу по адаптации, внедрению и распространению разработанных типовых систем или технологий к конкретным условиям и объектам, например, внедрение пакетов прикладных программ «1С», «Галактика» и других для автоматизации достаточно детерминированной системы бухгалтерского учета.

Успешно выполняют эту задачу небольшие предприятия. Следуя мировому опыту и учитывая созданную благоприятную среду в виде единого экономического пространства, назрела необходимость создания крупных объединений по производству электронной, радиоэлектронной техники, а также приборостроения, станкостроения с центральными институтами, выполняющими разработку и реализацию стратегии в части НИОКР, маркетинговых исследований, оптимизации использования производственных мощностей, трудовых и финансовых ресурсов объединения.

Организационной структурой такого объединения может быть промышленно-финансовая группа (ПФГ). Именно такое название предполагает, что основой этого объединения является производство, так как

оно создает материальные блага, определяет богатство государства и благополучие его граждан. Здесь финансы рассматриваются как среда, обеспечивающая взаимодействие участников объединения между собой и связь с внешней средой. В качестве участников ПФГ выступают юридические лица и их деятельность осуществляется на договорной основе. Более детально преимущества такого объединения нами изложены на примере станкостроения в работе [3].

Роль банков в составе ПФГ определяется его назначением и функциями. Во-первых, банк выполняет роль финансово-расчетного центра объединения, включающего расчетно-кассовое обслуживание, формирование клиринговой системы финансовой взаимосвязи всех участников ПФГ и других предприятий, имеющих с ними устойчивые финансово-расчетные отношения, а также управление временно-свободными активами предприятий ПФГ путем кредитных депозитных и других финансовых операций, в том числе и государственными ценными бумагами. Во-вторых, это формирование на базе банка центрального депозитария, обслуживающего выпуск и размещение акций компании и входящих в ее состав акционерных обществ.

Информационная взаимосвязь организаций ПФГ может быть обеспечена путем создания локальной сети, обеспечивающей организацию и актуализацию общей базы данных и выполнение всех расчетов по таким детерминированным стандартным подсистемам, как бухгалтерский учет, управление персоналом и т.п. В этом случае роль участников ПФГ сведется к вводу и передаче в общую систему исходной информации и получению по запросу необходимых отчетных и статистических данных и других сведений о работе как своего предприятия, так и о деятельности других участников ПФГ.

Литература

- Бондарь, А.В. Человеческий капитал – стратегический ресурс «Новой экономики» / А.В. Бондарь, И.В. Корнеевец, И.А. Яхницкая // Белорус. экон. журн. 2007 г. № 2.
- Статистический ежегодник. Минск : Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2010.
- Велесько, Е.И. О стратегии экономического роста промышленности Республики Беларусь / Е.И. Велесько, Г.Е. Данильчик, В.А. Скориков : монография под ред. А.А. Быкова и М.И. Ноздрина-Плотницкого. Минск : Мисанта, 2010.
- Друкер, П.Ф. Эпоха разрыва. Ориентиры для нашего меняющегося общества / П.Ф. Друкер. М. : Вильямс ; СПб; Киев, 2007.
- Мовсеян, А. Транснациональный капитал и национальные государства / А. Мовсеян, С. Огневцев // Мировая экономика и междунар. отношения. – 1996. – № 6.

2.3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

(А.А. Илюкович, кандидат экономических наук, доцент)

Республика Беларусь избрала инновационный путь развития как национальную стратегию, способную обеспечить модернизацию национальной экономики. Для реализации этой стратегии принята Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Интенсификация производства и использование новых научно-технических результатов предопределили резкое сокращение инновационного цикла, ускорение темпов обновления продукции и технологий. Инвестиции в интеллектуальный капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов. Нематериальные активы занимают все большую долю в стоимости фирм и компаний. Стратегия и тактика управления субъектами хозяйствования в условиях инновационного развития белорусской экономики требуют большой гибкости и мобильности, способности быстро производить изменения в бизнес-процессах предприятия, адекватно реагируя на изменения ситуации на рынке.

Становление в нашей стране инновационной экономики должно поддерживаться квалифицированным управлением, что вызывает необходимость подготовки менеджеров новой формации. Они должны не только обладать научными и инженерными знаниями, уметь применять зарубежный и отечественный опыт в области разработки и внедрения инноваций, владеть методами их маркетинга и продвижения на рынок, но главное, уметь эффективно управлять процессом реализации инновационных проектов, трансфера технологий и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Инновационная активность в реальном секторе белорусской экономики не поддерживается в должной мере по причине недостаточного количества квалификационных специалистов в области инновационной деятельности. Приходится констатировать, что для управления инновационными проектами ощущается явный дефицит специалистов, готовых инструментальных средств, моделей и методик, а также необходим глубокий анализ белорусской практики использования менеджерских инструментов инновационной деятельности и коммерциализации результатов научно-технического прогресса.

В Республике Беларусь достаточно активно проводится переподготовка и повышение квалификации специалистов, способных работать в

сфере инновационной деятельности. Опыт работы со слушателями соответствующих курсов и программ выявил, что обучаемых интересуют:

- во-первых, что представляет собой организация инновационно-менеджмента;
- во-вторых, какой фактический механизм управления нововведением имеется на их предприятиях, его соответствие современным требованиям.

Прежде всего, необходимо принять за аксиому, что в области инновации существует негласное и неумолимое правило: чтобы что-то развивать, изменять, улучшать, совершенствовать или обновлять, нужны идеи. Поэтому у любого субъекта хозяйствования должна быть налажена работа по поиску идей, их систематизации и реализации. Это может быть достигнуто за счет внедрения следующих организационных форм:

- введение специальной должности, например, менеджера по инновациям для сбора, обработки и систематизации инновационных идей, а также выработки совместно с руководством инновационной политики на предприятии;
- создание специальной комиссии на временной основе для оценки и отбора по определенным критериям инновационных идей;
- формирование при благоприятных финансовых условиях в структуре предприятия инновационного подразделения (3–5 человек) в задачи которого входят:
 - сбор и первичная обработка информации;
 - рассмотрение поступивших предложений;
 - сортировка идей по направлениям, значимости и срокам;
 - выявление наиболее важных и потенциально эффективных предложений;
 - составление перечня потенциально реализуемых предложений.

Из приведенных данных видно, что показатели инновационной активности субъектов хозяйствования в промышленности характеризуются относительно невысоким уровнем (14 – 15 %) и застывшей динамикой. Отмечено также относительное снижение удельного веса затрат на технологические инновации в % к ВВП (с 3,2 до 1,7 %). При этом для анализируемого периода характерны значительная величина (12,8 %) и существенный прирост (с 7,3 до 12,8 %) инвестиций в основной капитал. Необходим поиск более эффективных направлений модернизации и новых источников финансирования. В связи с этим представляют интерес сложившаяся структура источников финансирования инноваций (табл. 2.3).

Преобладают собственные источники средств на технологические инновации (75 – 40 % за предыдущее пятилетие); возрастают средства

кредитов и займов (до 37 %); незначительные размеры (от 2 до 16 %) и неустойчивая динамика (от 1 до 16 %) вложений в технологические инновации иностранных инвесторов.

Таблица 2.3

Структура затрат на технологические инновации по источникам финансирования, %

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Объем финансирования затрат на технологические инновации	100	100	100	100	100	100
В том числе за счет средств:						
собственных бюджетных и внебюджетных фондов	77,9	74,1	67,9	61,3	52,8	38,9
кредитов и займов	—	5,1	9,4	14,8	24,9	36,9
иностраных инвесторов	1,1	6,6	12,7	4,9	4,5	16,0
прочих	14,3	1,4	0,3	0,5	2,5	1,4

Источник. Статистический ежегодник. 2010. — Минск: Нац. стат. ком. РБ, 2010.

В Республике Беларусь сохраняется низкий уровень внутренних затрат на исследования и разработки (0,74 % к ВВП), что в 2 – 5 раз ниже уровня, характерного для стран ЕС. В то же время на высоком (предельном) уровне находятся структура использования ВВП с точки зрения возможностей финансирования инноваций и обновления основного капитала (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Структура использования валового внутреннего продукта, %

Показатель	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
ВВП в рыночных ценах	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:								
расходы на конечное потребление валовое накопление чистый экспорт	71,2	79,6	77,7	71,4	71,6	71,7	69,6	72,9
	26,6	24,8	25,8	27,9	32,6	34,7	38,3	38,5
	2,2	-4,4	-3,5	0,7	-4,2	-6,4	-7,9	-11,4

Источник. Статистический ежегодник. 2010. — Минск: Нац. стат. ком. РБ, 2010.

Источники средств для модернизации сегодня связаны с решением проблем обеспечения положительного увеличения объемов иностранных инвестиций и прежде всего в формах совместного бизнеса:

- создание банка данных идей;
- выбор наиболее значимой на данный момент времени инновационной идеи.

Если инновационная идея считается перспективной, то должна быть сформирована специальная целевая структура, которая за установленный период призвана обеспечить ее материализацию. Следует отметить, что инновация будет внедрена настолько (при прочих равных условиях), насколько ее освоение обеспечено необходимыми ресурсами.

Нельзя допускать пренебрежительного отношения к ресурсам и заменять их «моральными» факторами типа лозунга «Давай-давай». Представляется, что наиболее полной представляется следующая технологическая цепочка:

- определение исполнителей, сроков, необходимых ресурсов, предполагаемых результатов, а также разработка плана мероприятий;
- подготовка и издание соответствующего приказа;
- собственно процесс освоения нововведения и осуществление необходимых корректив;
- оценка эффективности внедренного нововведения;
- внесение необходимой информации в «Банк знаний».

Как уже указывалось ранее, одна из основных проблем — это поиск инновационных идей. Любой инновационный проект начинается с какой-то идеи, поэтому на предприятии важно определить факторы и создать условия мотивации появления новых идей. К ним относятся:

- инициатива предпринимателей;
- избыточные финансовые ресурсы;
- неудовлетворенный спрос;
- реакция на административное давление;
- интересы кредиторов.

Основные источники идей могут быть условно разделены на две составляющие: внешние и внутренние. К внешним можно отнести предложения партнеров по бизнесу, отзывы клиентов, Internet-источники, публикации в средствах массовой информации. К внутренним источникам появления идей можно отнести высший и средний менеджмент предприятия, прежде всего его руководителя, сотрудников фирмы, накопленные знания и опыт.

Из всех источников инновационных идей следует обратить особое внимание на использование потенциала сотрудников фирмы. Рекомендуется, чтобы каждый специалист имел личный творческий план (возможно, в электронном виде), в котором будут фиксироваться все подан-

ные сотрудником предложения и рекомендации, а также результаты их использования, в том числе полученный экономический эффект.

Инновации и инвестиционный процесс – это не только изобретения и реализация проектов, но и колоссальный системный процесс, который реализуется менеджерами, знающими специфику работы с инновациями и инвестициями, владеющими навыками и способами оценки интеллектуального потенциала субъектов хозяйствования, его продвижением, знакомыми с венчурным финансированием, способны выявлять коммерчески эффективные новые идеи, а также учитывающими весь опыт международного сообщества в сфере инновационно-инвестиционной деятельности. Для снижения рисков и ускорения инвестиционно-инновационного процесса в Республике Беларусь необходимы высококвалифицированные команды, включающие не только исследователей и конструкторов, но и специалистов, которые могут реально продвигать новые продукты на рынок, обосновывать и принимать выгодные экономические решения, владеть методами проектного управления и т.д.

В Государственной программе развития высшего образования Республики Беларусь на 2011–2015 годы значительное внимание уделено развитию бизнес-образования, в том числе в области инновационного менеджмента. Будет организована подготовка управленческих кадров по созданию научно-технологических парков, проектных команд, способных осуществлять трансфер новых технологий, коммерциализацию объектов интеллектуальной собственности. Для этого предполагается расширять обучение в магистратуре, прежде всего по программе MBA (Master of Business Administration) и ее специализациях. Прежде всего, представляется целесообразным открытие в Республике Беларусь программы MBA-инновационный менеджмент. Потенциал для реализации этого предложения имеют Белорусский государственный экономический университет и Государственное учреждение образования «Институт бизнеса и менеджмента технологий» Белорусского государственного университета. Учебный план и программа MBA-инновационный менеджмент должны обеспечить, чтобы в результате обучения у слушателя развивались аналитические компетенции и практические навыки, необходимые для реализации любого этапа и сценария управления высокотехнологичным проектом:

- для ведения бизнеса на основе проектно ориентированного и инновационного менеджмента;
- выявления и коммерческой оценки инвестиционно-привлекательных технологий и новых разработок;
- управления объектами интеллектуальной собственности;
- повышения инвестиционной привлекательности проекта;
- скрининга и управления прогнозной, технической и конъюнктурно-экономической информацией.

Окончание данной программы позволит выпускникам реализовать в современном мире в качестве менеджеров инновационных (высокотехнологичных) проектов в производственных компаниях или найти инвесторов для собственных проектов.

Для этого инновационный менеджер должен приобрести следующие компетенции:

- знания в области инновационного предпринимательства, современных проблем инновационной деятельности;
- системные знания в области организации и ведения инновационного бизнеса: юридические, бухгалтерские, правовые, налоговые аспекты, а также вопросы лицензирования и сертификации;
- практические навыки ведения инновационного бизнеса в приоритетных направлениях развития национальной инновационной системы;
- навыки в области управления НИОКР, отбора и оценки предпринимательских идей;
- практика проектирования инновационного бизнеса: бизнес-модели и стратегия инновационного бизнеса;
- управление изменениями и возможностями, проектирование собственного бизнеса на основе цепочки ценностей, альянсы, сети, аутстаффинг, франчайзинг, разработка операционной модели;
- профессиональные знания в области логистики, управления персоналом, оценки качества, бюджетирования и управленческого учета, стратегического менеджмента, маркетинга и других областей знаний, необходимых для управления инновационным бизнесом;
- знания в области финансово-экономических механизмов венчурного финансирования, управления издержками, повышения капитализации и вывода компании на IPO, привлечения частных инвесторов (бизнес-ангелы, микрофинансирование, облигации инновационных компаний, public-private);
- практические навыки в области управления человеческими ресурсами, командообразования.

В ближайшей перспективе следует приступить к организации обучения по программе DBA (Doctor of Business Administration), что уже осуществляется у наших ближайших соседей, в том числе и в России.

Литература

1. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г. № 669 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 5/33864.

2. Багриновский, К.А. Некоторые подходы к совершенствованию механизма управления технологическим развитием / К.А. Багриновский, М.А. Бендигов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)

3. Критерии оценки инвестиционного проекта [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dist-cons.ru>

4. Гольдштейн, А.А. Инновационный менеджмент / А.А. Гольдштейн [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)

2.4. МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ И РАНЖИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ОРГАНИЗАЦИЙ (С.Г. Прусов, аспирант)

Современная практика инвестиционного анализа в качестве базовых критериев оценки эффективности реализации бизнес-планов инвестиционных проектов сформировала на сегодняшний момент достаточно обширный круг инструментов и методов.

Многие из них нашли свое отражение в национальном законодательстве, например, в постановлении Министерства экономики Республики Беларусь от 31.08.2011 г. №158 «Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» [1] и иных отраслевых документах министерств и ведомств, посвященных данным вопросам.

В последние десятилетия научные изыскания и акценты в данной сфере уже давно сместились в сторону методов риск-анализа: анализ чувствительности, сценарный подход, имитационное моделирование, метод ликвидационной стоимости [2] и ряд других или же к противоречивости некоторых критериев оценки эффективности реализации бизнес-планов инвестиционных проектов [3].

При всем многообразии методов оценки эффективности и механизмов анализа рисков инвестиционных проектов один из аспектов в данной сфере еще не нашел должного отражения — оценка эффективности реализации инвестиционных проектов в рамках комплексных инвестиционных программ (инвестиционных портфелей), когда включенные в программу проекты могут быть конкурирующими, взаимно дополняющими или нейтральными по отношению друг к другу. То есть суть вопроса состоит в том, каким образом включать проекты в инвестиционную программу, как оценивать их эффективность единолично и в рамках единого инвестиционного портфеля, а также каким целям подчинять. В этом случае проявляются так называемые эффекты синергии или же обратные ему экстерналии инвестиционных проектов.

Одним из ярчайших практических примеров возникновения подобных ситуаций служит энергетическая отрасль Республики Беларусь, в

частности электроэнергетика. Связано это с тем, что в настоящее время данная отрасль образует естественную монополию по поставкам электро- и теплоэнергии на национальный рынок. Учитывая единство графиков производства и потребления электроэнергии, неделимость и одновременность потоков, отсутствие технической возможности ее складирования, все инвестиционные проекты, реализуемые в данной сфере, являются зависимыми.

Современный период в ней является переломным — осуществляется постепенный переход от старой, сформировавшейся еще в советский период, централизованной модели к децентрализованной. Механизмы и варианты данной трансформации хорошо освещены в работе С. Ханта и Г. Шоттлуорта «Конкуренция и выбор в электроэнергетике» [4]. В настоящее время усиливается потребность в привлечении частных, в том числе зарубежных инвестиций в развитие генерирующих объектов, использующих в качестве топлива местные ресурсы и возобновляемые источники энергии.

Однако, как показала практика частный капитал на сегодняшний момент не спешит участвовать в совместных проектах с «большой» энергетикой, да и выработка от блок-станций сторонних субъектов хозяйствования пока не носит массовый характер. Причин тому много, остановимся лишь на одной из них, связанной с механизмом оценки эффективности вложений в данные объекты.

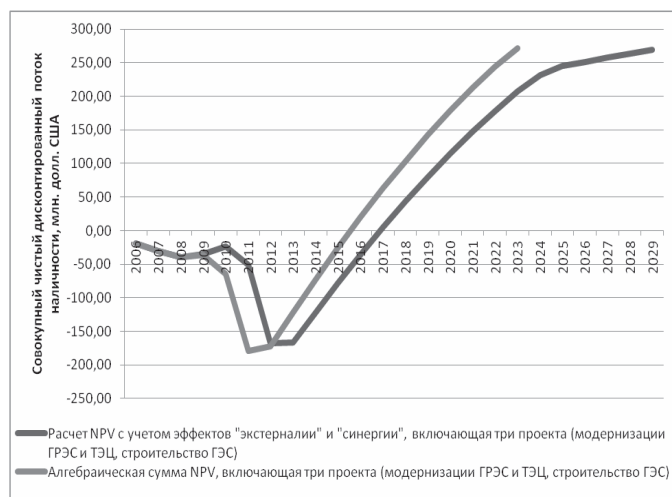
В современной практике оценки эффективности инвестиционных проектов в электроэнергетике отсутствует комплексный подход, по сути, оценивается единичный проект, а не вся инвестиционная программа РУП-облэнерго. В результате наблюдается искажение полученных конечных результатов, так как они не равны арифметической сумме эффектов учтенных при рассмотрении бизнес-планов в отдельности.

Данный подход, по нашему мнению, не является оправданным. Срок окупаемости инвестиционных проектов в электроэнергетике, как правило, находится за пределами горизонта реализации любой инвестиционной программы, рассчитанной на среднесрочную перспективу до 5 лет. Это, с одной стороны, не позволяет оценить эффективность программы в пределах срока ее реализации в комплексе стандартным набором показателей: чистый дисконтированный доход (ЧДД), внутренняя норма доходности (ВНД), индекс рентабельности инвестиций (ИР) и т.п. Поскольку они на данном промежутке времени в большинстве случаев не достигнут достаточных для наступления сроков окупаемости значений. И, во-вторых, величина эффективности, измеренная с использованием какого-либо из указанных показателей (например, ЧДД), как уже отмечалось, не будет равна простой арифметической сумме всех дисконтированных доходов каждого проекта из-за эффектов синергии и экс-

терналии «каннибализма» инвестиционных проектов. То есть единичная оценка каждого проекта по принципу «без проекта» и «с проектом» даст некорректный результат. Пример возникновения подобных ситуаций рассмотрен на рисунке [5].

Учитывая стоящую перед республикой задачу по максимальному уменьшению зависимости от поставок углеводородного сырья и переход на сжигание местных источников энергии либо использование нетрадиционных (альтернативных) источников энергии, достижение поставленных целей может быть решено только в том случае, если вся инвестиционная программа РУП-облэнерго (особенно в части генерации) будет направлена на снижение удельных расходов электроэнергии в расчете на 1 кВт. ч, отпущенной с шин энергии и на увеличение доли местных видов (дрова, торф, щепа, лигнин и т.п.).

Обусловлена необходимость данного снижения постепенным ростом цен на основные виды топлива, особенно углеводородное сырье. Следовательно, постановка задачи целевой функции будет следующей: *при планируемом росте цен на основные виды топлива сохранить достигнутый уровень расходов по статье «топливо на технологические цели» при этом увеличив выработку на местных видах топлива (МВТ) до 25 %*. Например, одна из энергосистем сработала со следующими показателями (табл. 2.5)



Кумулятивные дисконтированные поступления, при объединении инвестиционных проектов модернизации ГРЭС, ТЭЦ и строительства ГЭС на реке З. Двина в одну инвестиционную программу

Таблица 2.5

Исходные параметры работы энергосистемы
за 2010 г. в доле электроэнергетики

Вид топлива	Удельный расход топлива ($b_{\text{ЭЭ}}^0$), гут/кВт ч	Удельный вес топлива (a_i), %	Отпуск с шин, тыс. кВт ч	Средневзвешенная цена топлива, дол. США/гут	Затраты на топливо, тыс. дол. США
1	2	3	4	5	$6=1 \times 4 \times 5 \times 10^{-6}$
1. ГАЗ	301,51	97,412	14 241 565	199,54	856 819,16
2. МАЗУТ	312,00	2,586	365 370	138,06	15 737,72
3. МВТ	359,38	0,002	256	73,03	6,72
4. ИТОГО	301,79	100,000	14 607 191		872 563,60

1. Прогноз цен на основные виды топлива через 5 лет показал, что они в среднем составят: природный газ – 232,6 дол. США за 1 тун, мазут – 138,6 дол. США за 1 тун, МВТ – 136,02 дол. США за 1 тун.

2. Считаем, что отпуск с шин и расходы на «топливо на технологические цели» = const.

3. Мазут является резервным топливом, и выработка электроэнергии на сжигании данного вида топлива сохранится. Соответственно расходы на его приобретение увеличатся из-за изменения цен.

4. Увеличив в структуре отпуска с шин долю выработки при сжигании на МВТ до 25 % (или $14\,607\,191 \cdot 25 / 100 \% = 3\,651\,798$ тыс. кВт.ч), с учетом достигнутых удельных и новых (прогнозируемых) цен затраты на данный вид топлива составят 178 506,38 тыс. дол. США.

5. Оставшийся отпуск с шин в объеме 14 607 191 (всего по РУП) – 365 370 (мазут) – 3 651 798 (МВТ) = 10 590 023 тыс. кВт.ч должна быть произведена при сжигании газа. При этом остаток сметы по элементу «Топливо на технологические цели» для финансирования расходов на газ составляет: 872 563,6 тыс. долл. США (по РУП-облэнерго) – 34 696,56 тыс. дол. США (расходуемых на мазут) – 178 506,38 тыс. дол. США (зарезервированных под финансирование затрат на МВТ) = 659 360,67 тыс. дол. США

С учетом планируемого отпуска с шин в размере 10 590 023 тыс. кВт.ч удельные расходы топлива в гут на 1 кВт.ч. должны составить 267,68 гут /кВт.ч. Сведем полученные результаты в табл. 2.6.

Таблица 2.6

Целевые параметры работы РУП-облэнерго через 5 лет

Вид топлива	Удельный расход топлива, тут/кВт ч	Удельный вес отпуска с шин по видам топлива, %	Отпуск с шин, тыс. кВт. ч	Средневзвешенная цена топлива, долл. США/тут	Затраты на топливо, тыс. дол. США
1	2	3	4	5	6=1×4×5×10 ⁻⁶
1. Итого	291,71	100,000	14 607 191		872 563,60
2. МАЗУТ	312,00	2,501	365 370	304,37	34 696,56
3. МВТ	359,38	25,000	3 651 798	136,02	178 506,38
4. ГАЗ	267,68	72,499	10 590 023	232,60	659 360,67

Для достижения поставленной генеральной цели инвестиционной программы в нее должны подбираться проекты либо положительно влияющие на снижение удельных расходов топлива (в том числе по газу на 33,83 тут или на 11,22 %), либо увеличивающие выработку на МВТ с сохранением удельных расходов топлива. Данную задачу легко математически формализовать.

Генеральная цель реализации всего комплекса инвестиционных проектов в рамках «генерации» для энергосистемы можно сформулировать следующим образом: достичь удельных расходов топлива на выработку 1 кВт.ч. на величину φ (тут / кВт.ч.) через n лет, увеличив при этом удельный вес выработки электроэнергии из МВТ на величину β (доля единицы), обеспечить при этом максимальный коммерческий эффект от ее реализации. Или же:

$$\varphi = 1 - \frac{b_{\text{ээ}}^1}{b_{\text{ээ}}^0} = 1 - \frac{b_{\text{ээ}}^{\text{газ}^1} \alpha_{\text{ГАЗ}} (1 - \beta) + b_{\text{ээ}}^{\text{маз}^1} \alpha_{\text{МАЗ}} + b_{\text{ээ}}^{\text{МВТ}^1} \alpha_{\text{МВТ}} (1 + \beta)}{b_{\text{ээ}}^{\text{газ}^0} \alpha_{\text{ГАЗ}} + b_{\text{ээ}}^{\text{маз}^0} \alpha_{\text{МАЗ}} + b_{\text{ээ}}^{\text{МВТ}^0} \alpha_{\text{МВТ}}}, \quad (1)$$

где φ – целевой параметр по достижении конечной цели реализации инвестиционной программы (например, для стадии генерации – по снижению расхода топлива на выработку электроэнергии); $b_{\text{ээ}}^0$, $b_{\text{ээ}}^1$ – средневзвешенные удельные расходы топлива на выработку 1 кВтч электроэнергии в энергосистеме до начала реализации программы и по ее окончании; $b_{\text{ээ}}^{\text{ГАЗ}}$, $b_{\text{ээ}}^{\text{МАЗ}}$, $b_{\text{ээ}}^{\text{МВТ}}$ – средневзвешенные удельные расходы топлива на выработку 1 кВтч, вырабатываемого соответственно при использовании газа, мазута и местных видов топлива (МВТ); $\alpha_{\text{ГАЗ}}$, $\alpha_{\text{МАЗ}}$,

$\alpha_{\text{МВТ}}$ – соответственно удельный вес выработки электроэнергии при использовании газа, мазута, МВТ; β – целевой параметр по увеличению доли выработки электроэнергии на МВТ (дополнение к генеральной цели реализации программы), причем $0 < \beta < 1$.

По данным табл. 2, используя формулу (1), рассчитаем параметр (φ)

$$\varphi = 1 - \frac{b_{\text{ээ}}^1}{b_{\text{ээ}}^0} = 1 - \frac{291,71}{301,79} = 0,0334.$$

Таким образом, при выполнении исходных задач по достижению 25 % выработки на МВТ, заданной структуре отпуска с шин и прогнозном уровне цен на основные виды топлива, удельные расходы топлива должны снизиться на 3,34 % (главным образом за счет работы на природном газе).

В данной модели мы учли лишь одну из возможных генеральных целей вертикально-интегрированной компании и только на стадии генерации. Например, для сетевых филиалов РУП-облэнерго (на стадии «передача» в качестве генеральной цели может быть выбран процент снижения технологических потерь, на стадии «распределение» – снижение % недоучета электроэнергии).

Как уже нами отмечалось, основная сложность в оценке коммерческой эффективности инвестиционной программы в электроэнергетике состоит в том, что простой и динамический срок окупаемости большинства инвестиционных проектов в генерирующие источники больше срока, предусмотренного на достижение генеральной цели реализации инвестиционной программы.

Период времени (t_{φ}), через который энергосистема достигнет эффекта φ , меньше периода времени (t_{PB}), когда энергосистема получит простой, а тем более динамический срок окупаемости комплексной инвестиционной программы из-за отрицательных значений накопленного дисконтированного потока наличности на заданном интервале времени (t_{φ}).

Если рассчитать, к примеру, чистый дисконтированный доход проекта либо совокупности проектов, за время достижения конечной цели программы окажется отрицательным и, следовательно, данные инвестиционные проекты должны быть отвергнуты, поскольку на заданном горизонте расчета они не достигают экономической эффективности.

Важной особенностью целого ряда энергетических проектов и программ являются трудности точного определения выгод и затрат, связанных с их осуществлением. Об этом уже упоминалось ранее. Это затрудняет использование традиционных методов оценки эффективности и формирования на этой основе привлекательных инвестиционных

программ. В данных условиях целесообразно использование методов программно-целевого планирования (его разновидности – линейного программно-целевого планирования), которые могут обеспечить достижение поставленных целей реализации проектов программ.

Его отличие от классического состоит в том, что данная разновидность пропускает этап формирования «дерева целей», который зачастую математически трудно формируется из-за плохой структуризации и размытости границ (не известно число будущих подцелей генеральной цели программы и даже количество уровней и ветвей каждого куста «дерева целей»). Все это не позволяет четко поставить задачу, сформулировать однозначные алгоритмы решения и тем более решить задачу наиболее рациональным способом.

В то же время для определенного класса проблем, например, с генеральными целями, требующими увеличения или снижения конкретного показателя на заданную величину при возможности оценить вклад каждого проекта, непосредственно участвующего в программе, в достижении ее генеральной цели, плохо структурируемый этап построения «дерева целей» может быть пропущен. Генеральная цель такой программы может быть достигнута путем формирования портфеля проектов, каждый из которых вносит конкретный вклад в улучшение показателя, определяющего цели программы. Такой подход к обеспечению достижения целей программы предполагает выполнение двух главных условий:

1. возможность оценки вклада каждого проекта или группы проектов в достижение генеральной цели (целевого показателя);

2. наличие достаточного или избыточного числа проектов в инвестиционном портфеле для формирования программы, обеспечивающей достижение ее генеральной цели (целевого показателя).

Она методически сводится к следующим этапам:

Этап 1. Анализ соответствия проблемы требованиям программно-целевого планирования с определением измеряемого показателя, характеризующего генеральную цель программы.

Этап 2. Подготовка портфеля проектов.

Главным условием участия в программе проекта или нескольких проектов в виде комплексного проекта является возможность определения вклада каждого проекта в улучшение показателя, характеризующего генеральную цель программы.

Этап 3. Формирование целевой программы, обеспечивающей достижение ее генеральной цели.

На этом этапе выбирается набор проектов достаточных для достижения генеральной цели программы. Выявляется взаимозависимость проектов, определяется последовательность их реализации. Это позволяет построить диаграммы Ганта и сетевые графики реализации про-

граммы, определить сроки и общие ресурсные, стоимостные показатели программы.

Описанные этапы линейного программно-целевого планирования являются наиболее приемлемым инструментом формирования целевых программ по направлениям инвестиционной деятельности энергокомпаний при условии определения для каждого направления генеральной цели в виде целевого количественного показателя. Для генерации, как мы уже отмечали ранее, применительно к энергосистеме Республики Беларусь целесообразно в качестве такого критерия выбрать *удельную величину снижения усредненных удельных расходов топлива на выработку 1 кВт.ч.*

Вместе с тем наличие генеральной цели и ее достижение не гарантируют формирование эффективной инвестиционной программы в сфере генерации и соответственно включение в него эффективных инвестиционных проектов в генерирующие мощности. Данная цель может характеризоваться чисто техническим показателем без учета финансово-экономических параметров.

При этом важным аспектом является выбор критериев ранжирования инвестиционных проектов для их отбора и включению в целевые программы, которые должны комплексно учитывать финансовые и целевые критерии. В качестве данного показателя предлагается использовать показатель, названный нами «Относительный эквивалентный годовой доход» или в английской интерпретации – Comparative Equivalent annual annuity (CEAA), рассчитываемый по формуле (2)

$$CEAA = \frac{EAA}{B_i} = \frac{NPV/A_{i,r}}{\varphi_i/\varphi} = \frac{NPV \times \varphi}{A_{i,r} \times \varphi} = \frac{NPV \times \varphi}{\frac{1-(1+r)^{-t}}{r} \times \varphi} = \frac{NPV \times (1 - \frac{b_{\text{эз}}^1}{b_{\text{эз}}^0})}{\frac{1-(1+r)^{-t}}{r} \times (1 - \frac{b_{\text{эз}}^{1-k}}{b_{\text{эз}}^0})} \quad (2)$$

при условии, что $b_{\text{эз}}^0 < b_{\text{эз}}^{1-k} < b_{\text{эз}}^1$, где B_i – доля вклада i -го инвестиционного проекта в генерирующие мощности в достижении количественных значений генеральной цели программы (снижение среднего удельного расхода топлива на выработку 1 кВт.ч. электроэнергии), в долях единицы; NPV – чистый дисконтированный доход инвестиционного проекта; $A_{i,r}$ – ставка аннуитета (в долях единицы); t – период времени, за который рассчитан ЧДД; r – коэффициент дисконтирования, принятый при расчете чистого дисконтированного дохода (ЧДД), в долях единицы.

В случае формирования целевых программ обязательным условием является достижение ее генеральной цели. Формирование эффективных инвестиционных программ в генерирующие источники электро-

энергетики предполагает возможность их ранжирования по стоимостным параметрам и пополнение программ наиболее привлекательными проектами и мероприятиями. Именно для этого показатели эффективности проектов должны быть приведены в сопоставимый вид по вкладу в достижение генеральной цели программы. А показатель относительной эффективности программы по существу покажет, какая среднегодовая эффективность будет у всей целевой программы, если ее цель будет в полном объеме достигнута только за счет реализации i -го проекта, при том, что его срок окупаемости наступит после реализации цели программы. Это создаст условия для сопоставимости всех проектов и позволяет их сравнить между собой по эффективности. Более эффективными проектами являются проекты, имеющие больший показатель СЕАА, при условии (3)

$$CEEA_i > 0. \quad (3)$$

Для формирования эффективной программы развития генерирующих источников энергопредприятий в нее отбираются инвестиционные проекты в порядке убывания показателей СЕАА, приведенного к 1 МВт установленной мощности i -го проекта (N_i). Данный показатель позволит также сравнивать эффективность включения различных технологий и масштабов выработки электроэнергии в рамках реализации целевой программы, при условии

$$\gamma_{N_i} = \frac{CEEA_i}{N_i} > 0. \quad (4)$$

При этом суммируются вклады каждого проекта в достижение генеральной цели программы. Процесс заканчивается, когда набор включаемых в программу инвестиционных решений обеспечивает достижение ее генеральной цели. Это соответствует критерию максимальной суммы аннуитета проектов, включенных в программу

$$\sum_{i=1}^n CEEA_i \rightarrow \max, \quad (5)$$

где n – состав проектов эффективной инвестиционной программы.

Таким образом, описанная методика позволит:

1. Выбирать для реализации инвестиционные проекты, оказывающие положительное влияние на достижение конечных технических целей инвестиционных программ организаций энергетики: снижение удельных расходов топлива, уменьшение технологических потерь электроэнергии при ее передаче и трансформации и т.п.

2. Ранжировать по приоритетности инвестиционные проекты в рамках инвестиционных программ энергокомпаний по относительному

критерию, учитывающему как достижение технических целей ее реализации, так и достижение оптимального коммерческого результата.

3. Повысить качество и обоснованность бизнес-планов инвестиционных проектов в сфере электроэнергетики, реализуемых в качестве составного элемента комплексной программы модернизации основных производственных фондов.

Литература

1. Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, 31. авг. 2005 г., № 158 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь – 2005. – № 158.
2. Быков, А.А. Оценка проектного риска на основе ликвидационной стоимости объекта / А.А. Быков, Е.Н. Лапченко, В.В. Парашенко // Научные труды Белорусского государственного экономического университета: юбил. сб. / Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2008. – С. 52–59.
3. Бригхем Е. Основы финансового менеджмента: пер. с англ. / Е. Бригхем. – Київ: Молодь, 1997.
4. Хант С. Конкуренция и выбор в электроэнергетике / С. Хант, Г.Шоттлуорт. London, 1996.
5. Сиволобов, К.С. Повышение эффективности инвестиционных проектов в энергетической сфере Республики Беларусь путем использования общесистемного подхода / К.С. Сиволобов: дисс. на соис. акад. степ. м.э.у. / УО «ВГТУ». – Витебск, 2010 – 116 с.2.5.

2.5. ОБОСНОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ (И.И. Гуторова, ассистент)

Необходимым условием перехода к инновациям является эффективная экономическая среда, которую целесообразно сделать конкурентоспособной путем модернизации.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы основной целью модернизации экономических институтов и механизмов государственного регулирования является придание новых импульсов и создание стимулов для экономического роста на основе либерализации условий экономической деятельности субъектов хозяйствования всех форм собственности, формирования благоприятного бизнес-климата, отказа от преимущественно административных методов управления.

В вопросе о формировании благоприятного бизнес-климата в общественном питании целесообразно обратить внимание на следующие аспекты. Во-первых, в современных условиях хозяйствования целесообразно оптимизировать развитие общественного питания за счет более эффективного использования территорий посредством вычленения места из уже сложившейся среды и определять их функциональное назначение для размещения организаций общественного питания. Во-вторых, это можно осуществлять за счет внесения рекомендаций крупным инвесторам, которые приходят на рынок для строительства торгово-административных центров. Необходимо, чтобы на момент проектирования закладывалась определенная зона для оказания услуг общественного питания.

По данным проведенных исследований в современных условиях хозяйствования правильно выбранное место размещения торгового объекта общественного питания является одним из важных факторов успеха, а в некоторых случаях даже доминирующим.

В рыночных условиях хозяйствования оптимальный охват местного населения и туристов услугами общественного питания выступает непростой задачей размещения. Число исследователей проблем размещения предприятий общественного питания относительно невелико: в советский период это В.И. Корсекин, В.С. Ковешников, А.А. Мазараки и проч., среди ученых-современников – Е.С. Богомолова, Ю.Г. Кузменко, Е.Д. Конькова. Среди ученых, занимающихся решением вопросов размещения организаций оптовой и розничной торговли, необходимо отметить Е.Г. Анимицу, А.В. Зырянова, Т.И. Николаеву, Н.В. Новикову, Е.К. Пиливанову, В.П. Степанова, М.Д. Шарыгина, В.В. Перекреста, В.В. Иванова и др.

Маркетинг в общественном питании традиционно имеет специфику, связанную с особой ролью услуги общественного питания. Результаты анализа зарубежных и российских исследователей подтверждают одну из первостепенных ролей местоположения в обеспечении конкурентоспособности торгового объекта общественного питания. В связи с изложенным, становится актуальным и значимым разработка моделей и методического инструментария для повышения эффективности размещения торговых объектов общественного питания.

В настоящее время в силу различных факторов в Беларуси лишь немногие из управленцев принимают решения об открытии торгового объекта общественного питания на основе обоснованных решений. Необходима доступная для большинства методика, позволяющая правильно обосновывать место размещения торгового объекта общественного питания.

Обзор наиболее известных методик и подходов к размещению предприятий, как розничной торговли, так и общественного питания так-

же свидетельствует о многовекторности данного процесса и отсутствии использования общепринятого метода размещения.

Так, А.И. Радченко [1] обосновал тезис о размещении предприятий питания в зоне пешеходной доступности. Он пришел к выводу, что общественное питание займет преимущественное положение перед домашним питанием в том случае, если оно войдет в структуру дома. В то же время В.И. Корсекин считает, что данная концепция имеет три существенных недостатка. Во-первых, рост жизненного уровня населения, развитие и дифференциация производственной деятельности, расширение культурных потребностей и интересов людей активно способствуют активизации общегородской социальной жизни и снижают значение связей по месту жительства и территориальных форм общения. Во-вторых, изменения в социально-демографическом составе и структуре занятости населения влекут за собой изменения в размещении мест приложения труда в структуре городской застройки. В-третьих, постоянно расширяется круг интересов каждого члена общества, удовлетворение которых он может получить как минимум в пределах города в целом, а в значительной степени и вне его территории, что наряду с развитием транспорта способствует росту подвижности населения, расширению связей.

Развитие и размещение предприятий общественного питания, по мнению В.И. Корсекина [2], должно производиться в соответствии с функциональной системой, которая предусматривает формирование сети с учетом основных направлений движения населения, пешеходной и транспортной систем города.

Может использоваться метод контрольного списка (рейтинговая методика, аналоговый подход, регрессионный анализ (логит и пробит-модели), гравитационная модель, модель Рейли и Хаффа, модель выявленных предпочтений [3–7]).

Иванов и Коробова [8] определили показатели обеспеченности покупателей предприятиями торговли и услуг, провели анализ размещения предприятий (доступность торговых предприятий). Они обращают внимание на то, что на размещение объектов сферы услуг кроме численности населения и уровня его доходов, структуры спроса по различным объектам влияют также зонирование территории, характеристики транспортных потоков, действия конкурентов, наличие автомобильных стоянок и ряд других факторов, которые стоит учитывать при размещении объектов общественного питания.

В ряде исследований, посвященных изучению проблем размещения как предприятий общественного питания, так и розничных торговых точек, различные авторы рассматривали вопросы эффективности размещения данных объектов. Однако как таковых исследований, ка-

сающихся размещения объектов общественного питания, практически нет, в основном исследования направлены на размещение объектов розничной торговли.

Существующие модели, обладая множеством достоинств, имеют и определенные недостатки: не наблюдается одновременного сочетания качественного и количественного аспекта в процессе размещения объектов общественного питания и объектов сферы услуг.

С учетом сказанного целесообразно иметь *альтернативную методику определения потребности в объектах общественного питания с использованием геомаркетинговых технологий на основе комбинирования количественного (расчетного) этапа, качественного (геомаркетингового) этапа, этапа пространственного анализа и проектного* в процессе размещения объектов общественного питания и объектов сферы услуг.

Такая методика должна предусматривать последовательное выполнение следующих действий (этапов):

1) количественный этап (расчетный), предполагающий определение потребности в местах предприятий общественного питания в регионе (городе).

Нами предлагается использовать формулу

$$P = Pfi (J_T / Ji) Jч / (K_{вм} \cdot D), \quad (1)$$

где P – расчет количества мест организаций в районе; Pfi – число мест в организациях общественного питания i -го района; J_T – прогнозируемый индекс роста товарооборота общественного питания на душу населения; Ji – индекс инфляции за плановый период; $Jч$ – индекс роста численности покупателей i -го района; $K_{вм}$ – коэффициент внутригородской миграции; D – коэффициент спроса (0,7–0,8).

Поправочный коэффициент, учитывающий миграцию населения может быть определен (по В.И. Корсекину):

$$K_{вм} = [N - (N1 - N2)P] N, \quad (2)$$

где N – численность проживающего населения, тыс. человек; $N1$ – численность уезжающих из района в дневное время, тыс. чел; $N2$ – численность приезжающих в дневное время, тыс. чел; P – поправочный коэффициент, отражающий соотношение самодеятельного и несамодеятельного населения;

2) качественный (геомаркетинговый) этап.

Данный этап предполагает построение модели оптимального размещения организаций общественного питания с использованием геомаркетинговых технологий в процессе размещения торговых объектов общественного питания.

Геомаркетинг изучает отношения между центрами бизнеса и тяготеющими к ним рыночными зонами. В рамках геомаркетинга проводится маркетинговое исследование рынка, расположения потенциальных покупателей. Проводится географическая сегментация рынков на основе выделения различных зон для разработки дифференцированной региональной маркетинговой стратегии. В основе разработки такой стратегии лежит гипотеза о зависимости рыночного поведения покупателей от региональных факторов.

В данной модели целесообразно использовать пространственное сегментирование территории на основе кластерного анализа, с выделением стратегических зон хозяйствования, имеющих одинаковые маркетинговые возможности, что позволяет более полно учитывать потребности населения в услугах общественного питания и на этой основе обеспечить высокий уровень их удовлетворения с обеспечением ответа на вопросы: где и какие торговые объекты общественного питания целесообразно открывать на перспективу в регионе (городе).

Алгоритм геомаркетингового подхода к оценке размещения торговой сети торговых объектов общественного питания может быть представлен в виде следующей последовательности действий:

- 1) проведение геомаркетингового исследования, ставящего целью получения ответа, где разместить торговый объект общественного питания;
 - 2) оценка спроса;
 - 3) проведение пространственного сегментирования территории с использованием кластерного анализа с определением стратегических зон хозяйствования;
 - 4) проведение геомаркетингового прогнозирования;
 - 5) геокодирование, графическое представление геомаркетинговых данных;
 - 6) проведение функционально-маркетингового зонирования;
 - 7) размещение торговых объектов общественного питания с позиции геомаркетинга.
- 3) этап пространственного анализа, предполагающий определение точки равного влияния, а также определение закономерности изменения плотности сети объектов общественного питания в регионе.
- Точка равного влияния предопределяет такое место, населению которого будет безразлично какую из двух стратегических зон хозяйствования посетить (большого города, расположенного далеко, или поменьше, который находится значительно ближе, но имеет значительно меньше торговых объектов общественного питания), а также определение закономерности изменения плотности сети объектов общественного питания:

$$Trv = r / (1 + \sqrt{Nm/Nk}), \quad (3)$$

где Trv – точка равного влияния; r – расстояние; Nm – население маленького города; Nk – население крупного города.

Пространственный анализ городских кластеров основан на концепции доступности и объясняется пространственной конкуренцией за наиболее оптимальное размещение организации на территории города. Высокий уровень доступности организации общественного питания, например, в центре города, позволяет ему получить определенную рентабельность по сравнению с объектом, расположенным в спальном районе или на окраине. В свою очередь для населения концентрация торговых объектов в центральном районе связана с более высокой вероятностью трудоустройства в сфере услуг, а также получения услуги при минимальных транспортных и временных издержках.

Отдельные авторы [9] рассматривают взаимосвязь размещения организаций общественного питания с плотностными характеристиками, такими как плотность населения, рабочих мест по градообразующим и градообслуживающим отраслям, торговых помещений, улично-дорожной сети и т.п. Среди классической модели экономики города выделяют модель Кларка, которая показывает, что плотность расселения убывает экспоненциально с увеличением расстояния от центра города

$$B = ae - Bg,$$

где B – плотность; g – расстояние от центра города; a – плотность в центральных кварталах города; B – некоторый коэффициент ($B > 0$).

Кроме прочего можно рассматривать модификацию некоторых наиболее часто используемых методов вычисления расстояний в предположении о равномерном распределении населения по территории внутри зоны [10]

$$d(S_1, S_2) = \sqrt{(X_2 - X_1)^2 + (Y_2 - Y_1)^2} + \frac{\sqrt{S_1}}{\sqrt{N_1 + 1}} + \frac{\sqrt{S_2}}{\sqrt{N_2 + 1}},$$

где (X, Y) – расстояние между центрами районов; S – площадь / района; N – численность населения (количество объектов) / района;

4) проектный этап, предполагающий выработку решений по проектированию предприятий общественного питания в зависимости от того или иного варианта размещения.

Таким образом, указанный подход имеет определенное преимущество, состоящее в комбинировании как количественного, так и качественного аспекта в решении вопроса о размещении объектов общественного питания в регионе.

Литература

1. Богомолова, Е.С. Тактические вопросы размещения предприятий общественного питания региона / Е.С. Богомолова, С.О. Некрасова // Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22338>;
2. Корсекин, В.И., Оптимизация размещения предприятий общественного питания / И.В. Корсекин, В.С. Ковешников, А.А. Мазараки. – Киев : Техника, 1982.
3. Applebaum, W. Can Store Location Be A Science ? / W. Applebaum // Economic Geography. – 41. – 234–237.
4. Kane, B.J. A Systematic Guide to supermarket Location Analysis / B.J. Kane. – New York : Fanchild Publications.
5. Nelson, R., The Selection of Retail Locations / R. Nelson/ – New York: F.W. Dodge Corp.
6. Cohen, S. Evaluating Store and Determining Store » Rents, / S. Cohen, W. Applebaum // Economic Geography. – 36. – 1–35.
7. Reilly, W. J. The Law of Retail Gravitation / W. J. Reilly. New York: Knickerbockers Press.
8. Иванов, В.В. Муниципальный менеджмент: справ. пособие / В.В. Иванов, А.Н. Коробова. – М.: ИНФРА, 2002.
9. Fingleton, B. Theoretical Economic Geography and Spatial Econometrics: Bridging the Gap between Theory and Evidence / B. Fingleton // A. Getis, J. Mur, H. Zoller. (Ed.) (2QQ4). – Spatial Econometrics and Spatial Statistics. – Palgrave, London.
10. <http://sarrsute.ru/images/stories/articlefoto/rio/journal>

2.6. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ (Н.А. Трушкевич, ассистент)

В настоящее время многим производителям, в частности белорусским, приходится осуществлять свою деятельность в условиях жесткой конкуренции. В связи с этим проблема конкурентоспособности выпускаемой продукции все больше и больше занимает производителей различных товаров. При этом одним из ключевых факторов роста конкурентоспособности производимой продукции и предприятия в целом является ассортиментная политика, предусматривающая поиск ответов на ряд фундаментальных вопросов экономики: что, для кого и в каком количестве производить.

Постепенный переход белорусской экономики от административной к рыночной, насыщение рынка товарами, переориентация произ-

водства на потребителя требуют поиска новых подходов к формированию ассортимента.

Зачастую производители имеют в своем ассортиментном портфеле несколько сотен ассортиментных позиций. Это делает процесс формирования оптимальной производственной программы более сложным и трудоемким и требует от руководства и специалистов осуществления согласованных действий и принятия взвешенных стратегических и оперативных решений.

На данном этапе в процессе формирования ассортимента предприятия сталкиваются с многочисленными проблемами, корни которых находятся как во внешней среде, так и в самой системе предприятия. Для белорусских предприятий сложность внешней среды выражается в присутствии большого количества конкурентов, особенно зарубежных, которые зачастую предлагают более совершенный и инновационный товар; в ограниченности и дороговизне качественных сырьевых ресурсов; в присутствии барьеров вхождения на зарубежные рынки, которые являются стратегически важными для предприятия, так как емкость внутреннего белорусского рынка мала; в поведении самих покупателей, которые с каждым днем становятся все более и более избирательными в отношении товаров.

Планирование, формирование и управление ассортиментом сводится к тому, что производитель своевременно предлагает рынку спектр товаров, который соответствует профилю его деятельности и наиболее полно удовлетворяет требования целевых рынков.

Поиск оптимальной структуры ассортимента требует анализа двух основных критериев:

- привлечение и сохранение потребителей в избранных рыночных сегментах, которые обеспечивают стабильное положение на рынке;
- оценка возможных вариантов с точки зрения максимальной суммарной прибыли.

Компания имеет возможность реализовать четыре возможные ассортиментные стратегии: попытаться извлечь максимально возможное из своих сегодняшних товаров и рынков; расширить географические рынки, на которых и действовать; обогатить ассортимент производимых продуктов; перейти к полной диверсификации (новые товары на новых рынках). Формирование ассортимента — проблема конкретных товаров, их отдельных серий, определения соотношений между «старыми» и «новыми» товарами, товарами единичного и серийного производства, «научеёмкими» и «обычными» товарами, овестьвенными товарами и/или лицензиями и «ноу-хау». При формировании ассортимента возникают проблемы цен, качества, гарантий, сервиса, собирается ли производитель играть роль лидера в создании

принципиально новых видов продуктов или вынужден следовать за другими изготовителями.

Формированию ассортимента предшествует разработка предприятием ассортиментной концепции. Она представляет собой направленное построение оптимальной ассортиментной структуры, товарного предложения, при этом за основу принимаются, с одной стороны, потребительские требования определенных групп (сегментов рынка), а с другой, — необходимость обеспечить наиболее эффективное использование предприятием сырьевых, технологических, финансовых и иных ресурсов с тем, чтобы производить изделия с низкими издержками.

Ассортиментная концепция выражается в виде системы показателей, характеризующих возможности оптимального развития производственного ассортимента данного вида товаров. К таким показателям относятся: разнообразие видов и разновидностей товаров (с учетом типологии потребителей); уровень и частота обновления ассортимента; уровень и соотношения цен на товары данного вида и др. Цель ассортиментных концепций — сориентировать предприятие на выпуск товаров, наиболее соответствующих структуре и разнообразию спроса конкретных покупателей.

Подкрепленная мерами организационного и иного характера по обеспечению выпуска продукции в предусмотренных структуре и наборе ассортиментная концепция может рассматриваться как своего рода программа по управлению развитием производства и реализацией соответствующих товаров. Целевая ее часть включает требования к оптимальной структуре ассортимента, а программная — систему мер по ее достижению за определенный период. Этой программе придает комплексный характер включение в нее вопросов, связанных с оптимизацией ассортимента. В качестве критериев оптимальности выступают требования потребителей к ассортименту и качеству товаров, ресурсные возможности, социальные установки. Поэтому необходимо более тщательно подходить к разработке ассортиментной концепции предприятия, которая является частью стратегического плана.

Специфичными факторами формирования промышленного ассортимента являются сырьевая и материально-техническая база производства, а также достижения научно-технического прогресса.

Наличие нерезализованных запасов продукции заставляет производственные предприятия уделять серьезное внимание таким факторам, как сезонность, географические, климатические условия.

Сырьевая база производственных предприятий определяется наличием природных ресурсов, состоянием добывающей и перерабатывающей промышленности, выпускающей сырье, полуфабрикаты и комплектующие изделия, а также затратами на производство и до-

ставку сырья. Недостаточность сырья приводит к сокращению ассортимента соответствующих товаров или изменению его качества (замена натурального сырья на синтетическое).

Формирование ассортимента подразумевает целую систему, которая состоит из следующих элементов:

1. Определение текущих и перспективных потребностей покупателей, анализ способов использования данной продукции и особенностей покупательского поведения на соответствующих рынках.

2. Оценка существующих аналогов конкурентов по тем же направлениям.

3. Критическая оценка выпускаемых предприятием изделий с позиций покупателя.

4. Решение вопросов:

- какие продукты следует добавить в ассортимент, а какие исключить из него из-за изменений в уровне конкурентоспособности;

- следует ли диверсифицировать продукцию за счет других направлений производства предприятия, выходящих за рамки его сложившегося профиля.

5. Рассмотрение предложений о создании новых продуктов, усовершенствование существующих, а также о новых способах и областях применения товаров.

6. Разработка новых или улучшенных продуктов в соответствии с требованиями покупателей.

7. Изучение возможностей производства новых или усовершенствованных продуктов, включая вопросы цен, себестоимости и рентабельности.

8. Проведение испытаний (тестирование) продуктов с учетом мнения потенциальных потребителей в целях выяснения их применимости по основным показателям.

9. Разработка специальных рекомендаций для производственных подразделений предприятия относительно качества, фасона, цены, наименования, упаковки, сервиса в соответствии с результатами проведенных маркетинговых исследований и испытаний, подтверждающих приемлемость характеристик изделия или предопределивших необходимость их изменения.

10. Оценка и пересмотр всего ассортимента [2, с. 42].

Как видно, формирование ассортимента подразумевает тщательный анализ факторов внутренней и внешней среды предприятия, в котором задействовано несколько подразделений предприятия.

Формирование ассортимента осуществляется на основе планирования и представляет непрерывный процесс, продолжающийся в течении всего срока жизни продукта, начиная с момента зарождения замысла и заканчивая изъятием из производственной программы.

Таким образом, основу управления ассортиментом составляет ассортиментная концепция предприятия, которая направляет предприятие на выпуск востребованных и конкурентоспособных товаров. На основе ассортиментной концепции осуществляется формирование ассортимента. Формирование ассортимента конкретного предприятия всегда должно базироваться на целях и задачах предприятия, которые обуславливают направление развития предприятия.

При управлении ассортиментной политикой предприятию необходимо использовать комплексный подход, который подразумевает под собой ориентацию в своей работе как на внешние (предпочтения потребителей, конкуренция, рыночная конъюнктура и др.), так и на внутренние (рентабельность товара, стадии жизненного цикла товара и др.) факторы. В целях разрешения основных проблем и противоречий, возникающих в ходе разработки и совершенствования ассортимента продукции отечественным предприятиям, необходимо применение разнообразных аналитических методов: анализ издержек предприятия, методы общей калькуляции, метод величины покрытия, методы портфельного анализа, метод функционально-стоимостного анализа. Выбор той или иной ассортиментной стратегии должен основываться на оценке спроса на существующий или новый товар, емкости и темпах роста рынка, оценке изменений денежных потоков, вызванных изменением ассортимента, а также на прогнозе состояния денежных потоков в перспективе.

Литература

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. Ф. Котлер. — 2-е европейское изд. — М.: Вильямс, 2007.
2. Соловьева, Л.Л. Товарная политика предприятия: учеб. пособие / Л.Л. Соловьева / М-во образования Респ. Беларусь, Гомельский технолог. ун-т им. П.О. Сухого. — Гомель: ГГТУ им П.О. Сухого, 2009.

2.7. РАЗВИТИЕ ИСТОЧНИКОВ И ФОРМ РЕАЛИЗАЦИИ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ (И.А. Леднёва, ассистент кафедры экономики торговли)

Самофинансирование предполагает получение прибыли коммерческими структурами и направление ее на финансирование текущих затрат, покрытие расходов на расширение и совершенствование произ-

водства, обновление продукции с учетом требований рынка, повышение заработной платы работников, удовлетворение социальных потребностей трудового коллектива. Однако самофинансирование не означает использование всех доходов и прибыли на собственные потребности. Субъекты хозяйствования всех форм собственности должны выполнять свои финансовые обязательства перед государством.

В контексте проблемы самофинансирования субъектов хозяйствования в качестве основных внутренних источников собственных финансовых ресурсов в текущем периоде могут рассматриваться чистая прибыль, идущая на развитие и накопление, нераспределенная прибыль прошлых лет (при недостатке прибыли отчётного периода), а также амортизационные отчисления. В современных условиях организации самостоятельно распределяют прибыль, остающуюся в их распоряжении. Сохраняемая для нужд инвестирования прибыль является главной формой роста собственного капитала и используется прежде всего для приобретения оборудования и товарно-материальных запасов. Крупным источником собственных финансовых ресурсов являются и амортизационные отчисления. В настоящее время доля амортизационных отчислений в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет в Японии 50 %, Германии 64 %, США 70 %, России – 23,8 %. Не все средства амортизационного фонда используются на инвестиционные цели. По оценкам специалистов, на воспроизводственные нужды используется только часть амортизационных отчислений: 35–40 % (по отдельным отраслям не более 10 %), а многие организации (убыточные и малорентабельные) практически не используют их по целевому назначению [1, с. 246].

В целом эффективная амортизационная политика при определённых условиях может способствовать высвобождению средств, превышающих расходы по осуществленным инвестициям. Данный факт известен как эффект Логмана–Рухти, которые доказали, что в условиях постоянных темпов роста инвестиций при использовании линейной амортизации соотношение между ними будет иметь вид

$$\frac{DA_i}{IC_i} = \left(\frac{1 - (1 + g)^{-n}}{g} \right) n,$$

где g – постоянный темп роста; n – срок полезной службы амортизируемых активов; DA_i – амортизационные отчисления в периоде i ; IC_i – инвестиции в период i [2, с. 570].

Так, например, согласно данной формуле при сроке полезной службы активов 15 лет, темпе роста инвестиций 7 % в год организация может финансировать 61 % объема инвестиций за счет амортизационных отчислений. Соответственно, остальная часть должна быть профинансирована за счет прибыли и/или иных источников финансовых ресурсов.

В процессе осуществления деятельности у субъектов хозяйствования зачастую складывается ситуация, когда внутренних источников собственных средств недостаточно для расширения масштабов хозяйственной деятельности, реализации инвестиционных проектов, внедрения достижений научно-технического прогресса и т.д. Возникает необходимость использования собственных финансовых ресурсов из внешних источников, основными среди которых являются дополнительные взносы учредителей и доход от эмиссии акций. Возможности и способы их привлечения существенно зависят от организационно-правовой формы субъекта хозяйствования. По мнению экспертов, одним из перспективных для отечественных организаций и наиболее эффективных способов привлечения финансовых ресурсов может стать первичное размещение акций организаций по открытой подписке (Initial Public Offering – IPO). Лидером в данной области среди стран СНГ является Российская Федерация. Согласно аналитическому исследованию The PBN Company, в 2010 году российские субъекты хозяйствования провели 11 публичных предложений акций на 5,3 млрд дол. США. Это составило 95 % общего привлеченного капитала по всем IPO организаций из стран СНГ.

Отсутствие единства во взглядах на сущность самофинансирования вызывает наличие разных подходов к пониманию форм его реализации. Так, российский экономист Р.З. Яблукова за основу берет *содержание процесса* самофинансирования и рассматривает его в узком и в широком смысле [5, с. 39]. Первое – это финансирование только инвестиционной деятельности за счет собственных средств. Второе – самофинансирование не только развития организации, но и ее текущей (операционной) деятельности. Из данной классификации выпадает случай, когда за счет собственных средств финансируется только текущая деятельность, а инвестиционная за счет других ресурсов. Согласно представленному подходу, финансирование только текущей или только инвестиционной деятельности следует понимать как самофинансирование в узком смысле, а финансирование из собственных финансовых средств одновременно двух этих сторон деятельности организации – в широком.

Профессор В.В. Ковалев в качестве основополагающего фактора определяет *направления использования* собственных финансовых ресурсов и выделяет две формы самофинансирования:

1) простое воспроизводство: доходов, генерируемых субъектом хозяйствования, хватает для того, чтобы поддерживать его имущественный потенциал на определенном уровне (не уменьшать его) и удовлетворять текущие требования собственников. В этом случае за счет прибыли прежде всего финансируются все мероприятия, обеспечивающие поддержание имущественного потенциала, а остаток прибыли в полном объеме изымается собственниками. Здесь приоритет отдается дивидендам, обеспечивается простое воспроизводство;

2) расширенное воспроизводство: собственники ориентированы на расширение производственных мощностей; получение текущих дивидендов для них не самоцель и поэтому они готовы получать их по остаточному принципу после удовлетворения всех инвестиционных запросов субъекта хозяйствования [4, с. 393].

Владельцам организации как инвесторам доступны три варианта распоряжения полученными дивидендами: потратить их на потребление; реинвестировать в свое дело; инвестировать в другой бизнес. В случае реализации идеи расширенного самофинансирования собственники выбирают второй вариант, т.е. они не могут найти более выгодного приложения капитала, чем его реинвестирование. Во многих странах идея реинвестирования прибыли поощряется государством путем установления разных режимов налогообложения полученного и отложенного к получению дохода. Изъятые с целью последующего инвестирования доходы могут по ряду причин и не найти приемлемых вариантов повторного вовлечения в бизнес-среду, поэтому, устанавливая некоторое поощрение по льготному налогообложению отложенных к выплате доходов, государство стимулирует продолжение их использования на производственные цели, т.е. гарантированное вовлечение в воспроизводственный процесс.

Некоторые исследователи за основу своего подхода к выделению форм самофинансирования берут *источники формирования* собственных финансовых средств и понятие «самофинансирование» разделяют на чистое самофинансирование и амортизационные отчисления [3]. Чистое самофинансирование — это та часть прибыли субъекта хозяйствования, которая направляется на развитие его материально-технической базы. Кроме того, что прибыль является источником самофинансирования, она выполняет еще две важные функции развития

организации: ожидаемая прибыль является основой принятия инвестиционных решений, а полученная прибыль — одним из центральных показателей, измеряющих экономическую эффективность инвестиционного проекта. Другим источником самофинансирования является амортизация основных средств и нематериальных активов. Но прибыль и амортизационные отчисления как источники самофинансирования могут использоваться совместно, тогда, согласно данной классификации, можно выделить комбинированный способ самофинансирования. К тому же для реализации определенных проектов помимо внутренних источников формирования собственных средств могут быть привлечены и внешние, что не учитывает представленная классификация.

Наряду с существующими подходами к пониманию форм самофинансирования, в основе которых лежат содержание данного процесса, направления использования собственных финансовых ресурсов, источники самофинансирования, при его анализе большое значение имеют *размеры использования* собственных средств. Это обусловлено в первую очередь тем, что субъект хозяйствования при определении объемов привлечения различных ресурсов для финансирования своей деятельности должен исходить из экономической целесообразности и прибыльности использования тех или иных финансовых средств. На наш взгляд, можно выделить:

- полное самофинансирование, т.е. финансирование всех сторон деятельности организации только за счет собственных ресурсов. На практике оно встречается крайне редко, когда организации это экономически выгодно либо использование других источников финансирования проблематично;
- частичное самофинансирование, когда только часть потребности в финансовых ресурсах удовлетворяется за счет собственных средств. В практике хозяйствования эта форма самофинансирования получила широкое распространение, однако она не всегда является эффективной вследствие заниженного или завышенного размера самофинансирования (см. рисунок).

Таким образом, в экономической теории и практике сложились различные подходы к определению форм самофинансирования, каждый из которых имеет право на существование. Нами предложен свой взгляд на данный вопрос, в основе которого лежит размер использования собственных средств развития. Среди источников самофинансирования лидирующие позиции занимают прибыль и амортизационные отчисления (рис. 2.4).

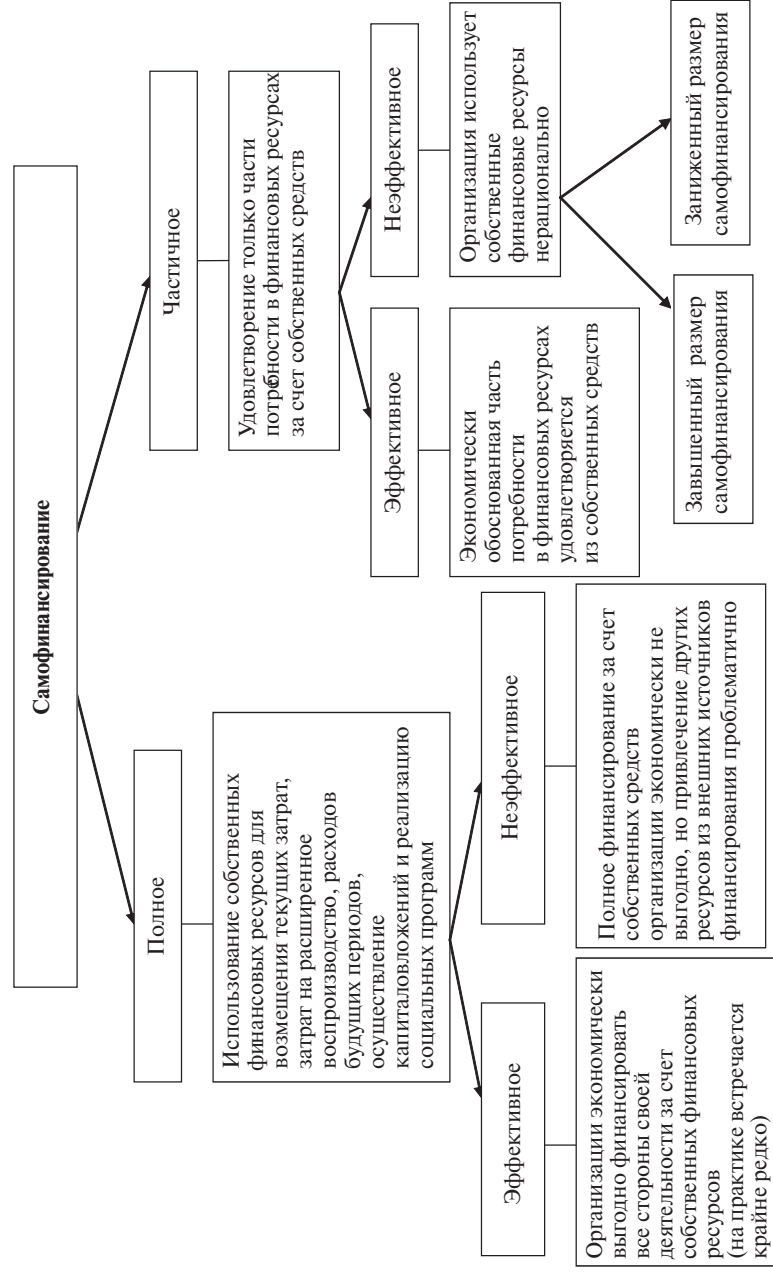


Рис. 2.4. Формы самофинансирования организации и их качество

Литература

1. Экономика фирмы: учеб. / под ред. Н.И. Иващенко. – М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учеб./ И.Я. Лукасевич. – М.: Эксмо, 2009.
3. Вычеров, П.А. Методы государственного регулирования инвестиционного процесса / П.А. Вычеров, Ю.А. Дорошенко : материалы междунар. науч-практ. интернет-конференции «Совершенствование механизма хозяйствования в современных условиях» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://conf.bstu.ru/conf/docs/0028/0471.doc>
4. Ковалёв, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2002.
5. Яблукова, Р.З. Финансовый менеджмент в вопросах и ответах: учеб. пособие / Р.З. Яблукова. – М.: Велби: Проспект, 2005.

Раздел III ИСТОЧНИКИ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

3.1. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ КОНКУРЕНЦИИ В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

(Л.В. Воробьева, кандидат экономических наук, доцент)

К началу второго десятилетия XXI в. в Беларуси сложилось довольно противоречивое отношение к конкуренции. С одной стороны, признание необходимости развития конкурентной среды стало общепринятым, а о повышении конкурентоспособности предприятий и национальной конкурентоспособности говорят на всех уровнях управления. Разработана и реализуется Программа структурной перестройки и повышения конкурентоспособности экономики. В учебные планы экономического образования введены дисциплины по изучению конкурентоспособности и конкурентных стратегий. Маркетологи ряда белорусских предприятий проводят оценку конкурентоспособности своих товаров. С другой стороны, отсутствует четко обозначенная конкурентная политика государства, а практика конкурентных отношений отражает неразвитость институциональных условий конкуренции, отсутствие активной конкуренции на многих рынках, высокую степень монополизации, что делает призывы к повышению конкурентоспособности белорусских товаров чистой абстракцией.

Однако конкурентную среду определяют не только внутренние условия. Открытость экономики Республики Беларусь способствует активизации конкуренции по многим рынкам. Внешнеторговые отношения

являются передаточным механизмом, способствующим реальной оценке конкурентной позиции, поиску новых источников конкурентных преимуществ, а также активизируют экономическую политику либерализации. Все перечисленное объясняет тот факт, что современная стадия развития конкуренции в стране представляет сочетание характеристик квазиконкуренции плановой экономики, «жесткой монополизации», конкуренции «дикого рынка» с новыми, внедряемыми глобализацией, формами конкурентных отношений.

Программы перехода к рынку предполагали, что в ходе трансформационных процессов (приватизации, либерализации, разгосударствления) в экономике должен сформироваться встроенный механизм, обеспечивающий более высокую производительность ресурсов и более высокий уровень жизни, чем в плановой экономике. Этот механизм так называемого спонтанного порядка с помощью «невидимой руки рынка» создает эффекты синергии и противодействует энтропии, превращая стихию индивидуальных действий всех участников рынка в организованную систему. Формирование институциональных основ такого механизма конкуренции — длительный эволюционный процесс даже в рамках самой рыночной экономики. Еще более сложным и противоречивым он становится в условиях ломки социалистических ценностей, приверженности к коллективизму и патернализму. Отсюда ясно, что препятствия на пути развития конкуренции в странах с переходной экономикой в большой степени вызваны объективными причинами, связанными не только с формальными (правовыми и другими), но и с неформальными институтами — нормами поведения, социальными приоритетами. В то же время двадцатилетие переходного периода представляется достаточно большим сроком для изменений в этих направлениях. В экономику приходит поколение, выросшее в период реформ. Внешние шоки в виде энергетического кризиса, финансового кризиса и другие факторы ускоряют ломку прежних стереотипов, обостряют проблемы конкурентоспособности и требуют активизации усилий правительства, бизнеса, ученых-экономистов в определении проблем становления здоровой конкурентной среды и устранения препятствий и противоречий в этом становлении.

Трансформация планового механизма координации в рыночно-конкурентный механизм предполагает следующие институциональные изменения:

- трансформация сложившихся стереотипов общественного мышления относительно богатства, предприимчивости, рыночных отношений;
- освоение новых правил, норм конкурентного поведения предпринимателями, всеми субъектами рынка;

- формирование правовых и иных механизмов защиты прав собственности, свободы предпринимательства антимонопольного регулирования и др.

В первом направлении важно формирование нового отношения к личности и свободе, к идеологии индивидуализма и демократии. «Экономический человек» должен обладать свободой, чтобы конкурировать своим трудом и капиталом с трудом и капиталом всех остальных (А. Смит), чтобы распоряжаться всеми присущими ему ресурсами, но, не ограничивая при этом индивидуальную свободу других людей (Ф. Хайек, М. Фридман). Медленная адаптация белорусского общественного сознания к новым рыночным ценностям выражается в сохранении негативных оценок предпринимательства, частной собственности, личного богатства, недооценке экономической значимости свободы личности, индивидуального суверенитета. Так, в 2006 г., когда рыночные отношения развивались уже пятнадцать лет, более 30 % белорусов-участников соцопроса были уверены, что разбогатеть можно только за счет других, но при этом почти 70 % признали, что уровень жизни в странах с рыночной экономикой выше, чем в государствах со значительным госрегулированием [1]. В социологическом опросе 2008 года только немногим более 10 % респондентов считали, что для обеспечения высокой национальной конкурентоспособности следует обеспечить развитие демократии и прав человека, принятых в цивилизованном мире [2]. Анализ предпринимательской активности населения регионов Беларуси, проведенный А.А. Слонимским и М.А. Слонимской [3], показал, что, несмотря на то, что традиционно более высокий уровень промышленного развития и городской культуры сложился в восточных регионах, более активно предпринимательство развивается в западных. Среди причин такого явления авторы исследования называют: 1) «более короткий период существования планового хозяйства в западных регионах республики, а значит более высокую степень сохранения социально-психологических стереотипов, свойственных рыночной экономике»; 2) приграничное сотрудничество со странами, достигшими определенных успехов на пути рыночных преобразований. По мнению авторов исследования, отношение к предприимчивым людям сохраняется через 2–3 поколения, является существенным фактором затрудняющим развитие бизнеса или способствующих ему на основе ментальных, этнических, конфессиональных и других характеристик местного населения. Исследование показало и различие в ментальности самих предпринимателей.

Так, отвечая на вопрос, какую поддержку со стороны органов государственного управления хотел бы получить предприниматель,

большинство респондентов из западного региона выбрали вариант «экономическую свободу, невмешательство властей в деятельность фирмы», а из восточного – «помощь в получении финансовых средств» [3, с. 54–55].

Во втором из отмеченных выше направлений преобразований, важно «обеспечить соблюдение добровольно заключенных контрактов, предоставляя, таким образом, поддержку «частным» начинаниям» [4]. Контракт, выступающий одним из главных институтов рынка и конкуренции, объективно предполагает ответственность сторон. Он не может не опираться на доверие партнеров, поскольку даже в письменном контракте невозможно предусмотреть все нюансы и условия, а «чем честнее стороны, тем глубже доверие между ними и ниже транзакционные издержки» [5, с. 5].

Известный исследователь переходной экономики, венгерский экономист Я. Корнай считает, что показателем степени доверия может выступать средняя доля предоплаты товаров по заключенной сделке. Соответствующий показатель в Беларуси, России, Украине по некоторым оценкам составлял в начале 2000-х гг. около 40 %, в Венгрии, Чехии, Польше – всего около 10 % [5, с. 5]. В результате конкурентное поведение в среде с высокой степенью недоверия часто ограничивается кругом проверенных партнеров, что укрепляет доверие, но ослабляет конкуренцию. Я. Корнай в связи с этим отмечает противоречие между доверием и конкуренцией, «чем в большей степени доверие выступает критерием выбора, тем сильнее ограничивается конкуренция» [5, с. 6]. Стремление к уменьшению рисков, связанных с несоблюдением контрактов, приводит предпринимателей к тому, что при выборе проекта они ориентируются не столько на анализ конкретных условий контракта, сколько на репутацию и надежность партнеров, а это снижает возможности поиска на рынке. И если для заключения контракта требуется получить рекомендацию профессиональной ассоциации, последняя «может превратиться в гильдию и картель и продемонстрировать антиконкурентное поведение» [5, с. 7].

Развитие новых форм конкурентного поведения всех участников рынка невозможно без активной государственной политики в области приватизации и либерализации. В начале текущего десятилетия приватизация в Республике Беларусь была фактически приостановлена, и хотя по данным официальной статистики негосударственная собственность преобладала, в реальном измерении доля частной собственности оставалась незначительной, что снижало стимулы и к активизации конкуренции. По оценкам экспертов ЕБРР доля частной собственности в

Беларуси к середине текущего десятилетия составила 25 % в отличие от 65 % на Украине, в России и Казахстане. Однако в последнее пятилетие, на фоне последствий внешних шоков и обострения проблем платежного баланса, проекты реструктуризации, приватизации и улучшения бизнес-климата снова были включены в экономические программы. В соответствии с ними предполагаются меры, снижающие налоговое бремя, упрощается регистрация предприятий, снижаются административные барьеры ведения бизнеса, растут доходы от приватизации.

По данным исследования Международной финансовой корпорации и Всемирного банка «Ведение бизнеса 2010», Беларусь переместилась на 24 позиции вверх и заняла 58-е место в рейтинге из 193 стран. По условиям регистрации новых предприятий мы переместились с 98-е на 7-е место в мире, но по показателю налогового бремени в 2009 г. оказались на последнем месте в мире, а по «защите инвесторов» ухудшили позиции со 105-е на 109-е [6, с. 8–10]. По мнению аналитиков, предполагающееся сокращение налога на прибыль до 20 % не принесет существенных выгод для большинства предприятий из-за относительно невысокой рентабельности, а повышение НДС до 20% нанесет урон конкурентоспособности белорусских товаров.

Доля частного сектора в экономике Беларуси, достаточная для создания активной конкурентной среды, может быть достигнута только за счет продажи государственной доли в большей части предприятий. Поэтому дальнейшую приватизацию экономисты считают ключевой составляющей плана структурных реформ, которому должны следовать белорусские власти. В исследовании 2010 г., анализирующем процессы приватизации, отмечается четыре группы основных внутренних препятствий. Во-первых, потенциальные покупатели вынуждены вести переговоры с разными представителями властей (Госимущество, Администрация Президента, местные власти), у которых нет четкого разделения обязанностей и поэтому переговоры становятся сложными и требуют много времени и затрат. Во-вторых, ведение переговоров затрудняет явная нехватка профессионального опыта в правительстве. В-третьих, власти назначают нижнюю границу стоимости активов компании исходя из ее балансовой стоимости, а потенциальные покупатели отталкиваются от рыночной стоимости. В-четвертых, к приватизационным сделкам прилагается ряд условий, касающихся уровня занятости и размеров инвестиций [7].

Хотя государство иногда способствует появлению новых конкурентов (например, на рынке сотовой связи), тем не менее монопольные тенденции преобладают. В ряде случаев государство содействует

монополизации рынков и ограничению конкуренции. Примерами могут быть протекционистские меры, защищающие доли отечественных производителей на рынках пива, сигарет, кондитерских и других изделий, навязывание условий производить продукцию из местного сырья. Монополизм «ущемляет реальную свободу, закрывая для индивида альтернативный доступ к какому-то конкретному акту обмена» [4], но в дилемме «конкурентная политика или защита национальных производителей» часто предпочитается последнее. Подобные проблемы наблюдаются и других трансформационных экономиках. Так, российские экономисты отмечают, что «административные барьеры входа в рынок отражают институциональные ограничения общества, призванные оградить потребителей от некачественной продукции, снизить возможность оппортунистического поведения предпринимателей, обеспечить эффективную конкуренцию. Этим определяются выгоды общества от установления определенных правил входа в рынок. Но превышение этих оптимальных границ администрирования рынков ведет к снижению степени конкурентности рыночной среды и формирует предпочтения предпринимателей к преодолению барьеров нерыночными методами» [8, с. 67].

В процессе реформирования экономики стали складываться новые рыночные институты, их характер оказался во многом предопределен противостоянием различных «групп интересов» и одновременным резким ослаблением государства как гаранта общепризнанных формальных «правил игры». В сфере конкурентного взаимодействия это проявилось в преобладании неэкономических методов борьбы, таких как использование административного ресурса и даже силовых методов, включая криминальные [9, с. 4].

Российские и белорусские экономисты отмечают также, что негативно на формировании конкурентной среды сказываются и особенности функционирования предприятий разных форм собственности. В переходной экономике государственные и муниципальные предприятия имеют существенные конкурентные преимущества (льготы по арендной плате, налогообложению, выделению земельных участков, предоставлению госзаказов) и одновременно надежную защиту в лице своего учредителя от различного рода контролеров. В результате декларирование намерений власти по поддержанию предпринимательства приходит в противоречие с их интересами как собственника (учредителя). Поэтому еще одним возможным фактором высокой приспособляемости частного бизнеса к действующей внешней среде государственного регулирования является наличие знакомств с нужными людьми и возможность «решать вопросы». По результатам одного из исследова-

ний аналитической группы Института приватизации и менеджмента подавляющее большинство белорусских руководителей предприятий малого или среднего бизнеса (80 %) периодически или постоянно вынуждены давать взятки. Эти поведенческие модели не могут быть изменены за короткий промежуток времени в связи с действием эффекта институциональной инерции, влияния институционального «генотипа» предшествующего экономического порядка, который отражается в существовании устойчивых неформальных правил, обычаев, традиций, составляющих экономическую культуру [8]. Но этот процесс может быть направляемым и управляемым обществом и властью. Для этого наиболее важным представляется изменение отношения к конкурентной политике, необходимо ликвидировать ее подчиненное второстепенное положение.

Литература

1. Экономические ценности населения Беларуси. Опрос ИПМ. 2006. [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://research.by/rus/surveys/a55e7dbacc77cea.html>
2. Как Беларуси стать конкурентоспособной [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zerkalo-info.com/investigations/27.html>.
3. Слонимский, А.А. Региональные особенности предпринимательской активности населения Беларуси / А.А. Слонимский, М. А. Слонимская // Социология: научно-теоретический журнал / Белорус. гос. ун-т. – 2005. – № 4. – С. 48–55.
4. Фридман, М. Взаимосвязь между экономической и политической свободой / М. Фридман // Капитализм и свобода. Глава 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ptab1943.narod.ru/friedman_capitalismfreedom.html
5. Корнаи, Я. Честность и доверие в переходной экономике / Я. Корнаи // Вопр. экономики. – 2003. – № 9. С.4–17.
6. Гламбоцкая, А. Малый и средний бизнес в Беларуси: квартальное обозрение, 3 кв. 2009 г. (PDF/220Kb) / А. Гламбоцкая, Д. Крук, А. Чубрик // ИПМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/pdf/sme2009r03.pdf>.
7. Кирхнер, Р. Как улучшить процесс приватизации в Беларуси / Р. Кирхнер, Р. Джуччи, А. Скриба // Исследовательский центр ИПМ. 2010г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://research.by/pdf/pp2010r03.pdf>.
8. Белокрылова, О.С. Ограничения конкуренции как экономические мультигенерации / О.С. Белокрылова, И.В. Бережной, В.В. Вольчик // Известия высш. учеб. заведений. Северо-Кавказский регион. Общественные науки. – 2003. – № 2. С. 67–73.
9. Евдокимова, Е. К. Институциональные условия становления рыночной конкуренции в переходной экономике России: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.01. / Е. К. Евдокимова. – Кемерово, 2001.

3.2. ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО МАКРОКЛАСТЕРА (П.А. Лаврентьев, ассистент)

Логистические комплексы в современных условиях являются одними из основных обслуживающих предприятий мирового товарооборота. При этом большинство транспортно-логистических предприятий обеспечивают определенный набор услуг, замкнутых на возможностях самих предприятия, их инфраструктуре, финансовых ресурсах и самостоятельно наработанных внешних связях. Таким образом, данные предприятия ограничивают себя использованием ранее сформированной структуры производственных взаимоотношений внешней и внутренней среды.

Зачастую, взаимоотношение между логистическими предприятиями и их партнерами ограничиваются последовательной передачей грузов и информационным сопровождением последних на разных уровнях формирования заказа доставки товара. В зависимости от величины грузопотока создаются отдельные цепи поставок, которые используются в мировых транспортных сетях (пример – морские контейнерные линии), но только в рамках возможностей данных сетей. За пределами портов доставка товара формируется в зависимости от логистического предприятия в пределах его ограниченных возможностей.

В логистической отрасли на данном этапе развития уже существуют производственно-экономические отношения, которые характеризуются более развитыми организационными процессами. Современная логистика предлагает взаимоотношение между клиентами, производителем, поставщиками и посредниками как централизованное управление и синхронизацию логистических процессов поставок товаров и услуг (4PL – логистика). Однако данные инновации затрагивают только внутреннюю организационно-техническую форму логистических взаимоотношений между прямыми участниками конкретного логистического процесса. Такие субъекты и объекты логистических процессов, как государство, транспортная инфраструктура, наука, единые информационные системы (пример – таможенные СУБД), отрасли и сектора национальных экономик находятся за рамками влияния логистических процессов, реагируя на изменения внутри логистической отрасли по факту их происхождения. В большей степени эта проблема заметна в государствах с низким уровнем развития международной интеграции и кооперации национальной экономики.

Решение задачи эффективного объединения и систематизации логистических и информационных потоков позволит участникам логи-

стических процессов сократить издержки и высвободить собственные ресурсы. На сегодняшний день одним из приоритетных видов развития логистической структуры на уровне национальной экономики является сознание логистического кластера. Внедрение подобной системы обеспечит формирование единой универсальной структуры производственных взаимоотношений, понятных всем участникам транспортно-логистического процесса.

Современное значения термина «кластер» вышло за пределы первоначальной интерпретации, определяющий данное понятие как взаимодействующие между собой, экономически активные субъекты, объединенные для получения выгоды, усиления конкурентного преимущества, в рамках родственных секторов, ограниченные по региональному признаку. Уже в 90-х гг XX в. М. Портер [1] характеризует кластер, с одной стороны, как географически близкую группу взаимосвязанных компаний и взаимодействующих институтов в специфической области, связанных общностями и взаимодополнениями, а с другой — как ряд отраслей, связанных через связи покупатель-поставщик или поставщик-покупатель, через общие технологии, общие каналы закупок или распределения, общие трудовые отношения.

Более широкое понятие «кластер» определяет данный термин как отрасли промышленности, объединенные на высоком уровне агрегации, а так же, как совокупности промышленных секторов на еще более высоком уровне агрегации объединения регионов со схожим социально-экономическим положением [3, с. 525].

Фактически, в современных условиях развития экономики понятие «кластер» получило набор основных признаков, возможных к использованию, как в совокупности, так и отдельно. Примером могут послужить два различных мнения:

В.М. Кутын, рассматривая развитие кластеров в Российской Федерации, определяет, что они не обладают географическим детерминизмом из-за недостаточного развития подавляющего большинства регионов России, а так же в результате неравномерностью обладания производственным, ресурсным и демографическим потенциалом даже у близко находящиеся на географической карте регионов.

Дэн Хааг определяет кластер как «индустриальный комплекс, сформированный на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей, связанных технологической цепочкой и выступающих альтернативой секторальному подходу»

Каждый из означенных примеров может быть использован в качестве основного, для определения принадлежности субъектов и объектов при их объединении в единый кластер. И если цели участников класте-

ра определяются экономической выгодой, то критерии, объединяющие субъекты и объекты определяются общностью функциональной и организационной направленностью в рамках самого проекта.

В частности, для создания логистического кластера малое значение имеет географическая привязка, поскольку логистические цепи могут включать себя два и более континента, не говоря о количестве транзитных стран на пути доставки. Большую роль играют общие структуры:

- информация;
- административное управление транзитными территориями;
- законы и государственное управление;
- наличие транспортной и складской инфраструктуры, отвечающих критериям качества доставки;
- представленные финансовые услуги (лизинг, кредит, услуги национального финансового сектора)

В литературе часто встречается понятие кластерной инициативы. Наиболее приемлемым определением может быть «Скоординированные усилия государственных органов, бизнеса и научного сообщества по развитию кластеров в данном регионе» [4]. Все используемые модели кластеров привязаны к государственному либо производственному сектору. Такая привязка характерна для отраслей с высоким удельным весом статичных основных фондов. При этом большинство кластеров формируется по принципу подобности выпускаемого товара для конечного потребителя. По результатам проведенного исследования группы авторов Cluster Initiatives GreenBook среди 200 кластерных инициатив в экономически развитых странах, основным источником финансирования кластеров при их создании является государство. С прошествием времени удельный вес финансирования государства снижается в пользу бизнеса. При идеальном развитии кластера он переходит на частичную самокупаемость.

С одной стороны, государственное регулирование и внедрение кластера в мировую систему оборота товаров и услуг является важнейшим условием для создания самого кластера. Однако в данных условиях велико влияние государства как на развитие интеграционных процессов, так и на объединенные предприятия и мезоотношения внутри кластерной структуры.

Основная сложность в формировании логистического кластера не в создании самой структуры, а в ограничении ее влияния на участников и процессы. Логистическая сфера деятельности является одной из самых динамичных в мире как в своем развитии, так и в формировании логистических услуг, и снижение скорости принятия решения в любой точке информационного канала увеличит стоимость доставки и обработки грузов, что в свою очередь увеличит цену товара.

В свою очередь, логистический кластер должен формироваться не по принципу унификации транспортных потоков, а по принципу универсализации их информационного и законодательного сопровождения. Кластер должен явиться альтернативой существующей разрозненной сети участников логистических цепей без права прямого и косвенного вмешательства в работу предприятий и предлагающий удобную структуру универсальных взаимоотношений. При этом экономические и организационные отношения внутри кластера не должны ограничиваться в результате протекционизма крупных игроков, лоббирования законодательных актов и собственных интересов путем использования влияния кластера на государственные органы.

Кластер является универсальным инструментом продвижения и расширения секторов хозяйственной деятельности, не ограниченных однородными отраслевыми критериями производственных отношений. Однако, данный инструмент будет эффективен практически для любых типов экономических систем только в том случае, если он будет существовать в условиях отсутствия влияния основных игроков рынка, в том числе государства, государственных структур и предприятий. В государствах с транзитивной экономикой, коими являются практически все страны СНГ, при создании подобного логистического кластера по умолчанию будет присутствовать проблема излишне активного влияния государственных структур. Поэтому создание центра управления как общественной некоммерческой организации позволит минимизировать влияния государства и государственных предприятий на процесс создания и работы данного центра.

В то же время участие в кластере позволит значительно снизить издержки для предприятий, связанные с обработкой информационных массивов. Большая часть малых и средних предприятий не в состоянии приобрести или обработать существующие информационные потоки. Дороговизна таких распространенных СУБД, как SAP и прочие, а так же невозможность их внедрения в производственный процесс предприятия снижает эффективность обработки грузооборота в рамках международных транспортных потоков. Создание логистического кластера предоставит возможность всем предприятиям участие в логистическом процессе на уровне основных крупных игроков рынка транспортировки грузов.

Литература:

1. Майкл, Е. Портер. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Е. Майкл. — Москва, 2005.

2. Кутын, В.М. Территориальная экономическая кластеризация (классификация) регионов России: социально-географический аспект // Безопасность Евразии. — 2003. — № 1. — С. 525.

3. Silvell I. Lindqvist G., Ketels C. The Cluster Initiative Greenbook 2003 // www.cluster-research.org/greenbook.htm, P. 9, 39

3.3. МОДЕРНИЗАЦИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ (Т. В. Зглюй, аспирант)

Модернизация экономики невозможна без оптимизации системы налогообложения, так как налоговое регулирование является эффективным инструментом модернизации страны. Проведение эффективной налоговой политики является важнейшим условием экономического роста государства, развития предпринимательской активности и привлечения в страну полномасштабных иностранных инвестиций [1]. Налоговые поступления формируют бюджет и определяют финансовые возможности государства, а регулированием налоговой нагрузки можно стимулировать инновационное развитие. Кроме того, оптимизация налоговой системы способствует не только модернизации экономики, но и обеспечению необходимого уровня доходов как юридических, так и физических лиц, создавая для них как экономических агентов разные стимулы и оказывая различные эффекты на их поведение.

Основной задачей налогообложения, независимо от рода преобразований в этой сфере, является обеспечение доходов бюджетной системы. При этом с учетом необходимости обеспечения сбалансированности бюджета в среднесрочной перспективе следует предпринимать меры, направленные на увеличение доходного потенциала налоговой системы. Однако оптимизация налоговых платежей — это не просто минимализация налогов. Для хозяйствующих субъектов определяющим критерием оптимизации является максимальный объем ресурсов, остающихся в их распоряжении при условии дальнейшего обеспечения роста прибыли от основной деятельности и роста доходов собственников предприятия.

Опыт налогового реформирования зарубежных стран показывает, что наиболее важной проблемой при создании концепции реформы остается механизм расчета налоговой базы, а наиболее важными пунктами реформы являются снижение налоговой нагрузки и нейтральность налогообложения [2].

Как показывает опыт успешных на поприще модернизации экономики стран, главная задача государства в ходе модернизации заключается в создании и поддержке функционирования на рынке жесткой конкурентной среды, в которой не желающие модернизироваться предприятия просто уходят с рынка. При этом в развитых странах предприятия, находящиеся на грани банкротства, представляют собой ценнейший резерв для нового инновационного бизнеса, который может дешево и оперативно получить производственную базу для внедрения новых идей, продуктов и технологий. Но для создания такой жесткой конкурентной среды в первую очередь нужно серьезно модернизировать налоговую систему, для чего может использоваться следующая двухэтапная программа действий:

1. Первый этап включает меры, направленные исключительно на перераспределение налогового бремени между налогоплательщиками, между отраслями и секторами экономики, по видам налогов. Соответственно в результате реализации мер этого этапа общий объем налоговых доходов, поступающих в бюджетную систему, остается неизменным, а если процесс расширения налоговой базы пойдет ожидаемыми темпами, то может еще и увеличиться.

2. На втором этапе при общем снижении налоговых ставок показателем эффективности реализованных модернизационных мер становится существенное увеличение доходов государственного бюджета как результат роста экономической активности в стране, привлечения к налогообложению ранее «не замечавшихся» налоговыми органами доходов и видов деятельности и общего повышения налоговой дисциплины и эффективности работы государственных налоговых органов [3].

Безусловно, модернизация налоговой системы в рамках государственного реформирования невозможна без соответствующих мер по оптимизации налогообложения реального сектора экономики, которая подразумевает наилучшее решение выхода из затруднительных ситуаций для предприятий различных форм собственности. Ведь налоговая оптимизация крайне эффективна, особенно в нестабильные, критические периоды производственно-экономической деятельности предприятий и их продвижения на рынке. Не менее эффективна оптимизация налогообложения и для каждого отдельно взятого этапа работы предприятий, так как она помогает избежать непомерного налогообложения и повысить собственные прибыли.

Часто одни и те же налоги взимаются многократно, а снижение ставки одного из них ведет к увеличению прибыли и суммы выплат из нее. Например, налог на добавленную стоимость, взимаемый не с добавленной стоимости, а с выручки (дохода), предполагает, что налогом облагаются все составляющие выручки: прибыль и себестоимость, вклю-

чающая все затраты на производство продукции, в том числе и фонд заработной платы. А значит прибыль облагается дважды: сначала взимается налог на добавленную стоимость, затем — налог на прибыль. А заработная плата облагается и с выручки, куда включен фонд заработной платы, посредством взимания НДС, и в качестве отчислений социальных и подоходного налогов. В результате достигается эффект прогрессивного роста сумм налогов, уплачиваемых населением при покупке товаров и услуг, а у предприятий наблюдается рост значительной части оборотных средств, которые невозможно использовать на производственные нужды. К тому же использование выручки в качестве налогооблагаемой базы провоцирует инфляцию [4].

В последнее время все большего внимания заслуживает активизации регулирующей функции налоговой системы на основе развития прямого налогообложения. При разработке соответствующей стратегии и алгоритма оптимизации сочетания прямого налогообложения с косвенными налогами важно учитывать то обстоятельство, что прямые налоги, непосредственно связанные с производством, значительно меньше влияют на его объемы, последующий процесс распределения и перераспределения совокупного общественного продукта. Налоговое же переложение, характерное для косвенных налогов, относится к налоговым отношениям, представляющим одну из форм взаимодействия субъектов производства и потребления, и реализуется с помощью механизма цен, вызывая их последовательное цепное изменение.

Государственная политика усиления развития прямого налогообложения способствует стимулированию роста платежеспособного спроса, сокращению налогового бремени населения, ужесточению контроля над денежной эмиссией.

Налоговым методам регулирования экономического развития, предусматривающим существенные изменения в области прямого налогообложения, отводится одна из ведущих ролей в модернизации налоговых систем развитых зарубежных стран. Изменение соотношения прямых и косвенных налогов является следствием роста ориентации западных обществ на социальный компромисс.

Зарубежная практика показала, что развитие прямого налогообложения с высокими прогрессивными ставками дало возможность переложить основную тяжесть налогов на наиболее обеспеченные слои населения и использовать аккумулированные государством финансовые ресурсы для реализации социальных программ, государственных заказов, инвестиций.

Если говорить об отечественной системе налогообложения, то в настоящее время основной задачей белорусского государства является разработка и реализация долгосрочной налоговой политики модернизаци-

онного типа с учетом специфики социально-экономического развития. Такая налоговая политика, с одной стороны, должна стабилизировать экономику и социальные процессы, обеспечивать текущие бюджетные потребности, основываясь на партнерских отношениях с частным капиталом в налоговой сфере. С другой стороны – одновременно создать предпосылки преодоления функционально-стабилизационного этапа и обеспечить скорейшее формирование инвестиционной налоговой системы, ориентированной на потребности развития как государства, так и частного капитала. В этой связи налогообложение рассматривается как фактор расширенного воспроизводства, прежде всего посредством активизации инвестиционного процесса, а налоговая политика интегрируется в общую экономическую политику [5].

Международная практика модернизации системы налогообложения также свидетельствует о том, что наиболее распространенными мерами оптимизации налогообложения являются налоговое стимулирование и налоговые льготы. Однако данные механизмы эффективны только при правильно разработанной схеме использования соответствующих их элементов, поскольку экономически необоснованные, не дающие конкретного результата преференции бессмысленны и нецелесообразны как для самого предприятия, так и для государства в целом.

Например, с точки зрения оценки интеграционного потенциала Беларуси и России, следует отметить, что в проекте Основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2012 г. и на плановый период 2013 и 2014 гг. предусмотрено регулярное проведение анализа востребованности установленных механизмов налогового стимулирования и налоговых льгот, как важнейших элементов налоговой политики, поскольку увеличение количества предоставляемых льгот в отсутствие сведений об их результативности не только приводит к выпадающим доходам бюджетной системы, но и дискредитирует саму идею предоставления налоговых льгот.

Следовательно, необходимо создание системы мониторинга применяемых налоговых льгот и оценки результативности их действия, позволяющей принимать решения об их продлении или отмене, а также создание системы оценки доходов, не поступивших в бюджетную систему в результате применения налоговых льгот и освобождений, для их учета в качестве налоговых расходов бюджетов при подготовке закона о бюджете и отчета об исполнении бюджетов.

Несмотря на то, что предоставление налоговых стимулирующих механизмов и налоговых льгот напрямую не влечет расходования бюджетных средств, оно снижает доходы бюджета. На основании проведенного анализа можно будет сделать выводы об уровне востребованности и доступности конкретных льгот, результатах их применения с точки зрения

соответствия изначально поставленным целям, что позволит отказаться от применения некоторых льгот, закрыть возможности для минимизации налогообложения, а также перераспределить «налоговые расходы» бюджета, осуществляемые в виде налоговых льгот, на более востребованные направления.

Результаты указанной работы позволят получить представление как о количестве налогоплательщиков, применяющих те или иные налоговые льготы, так и о суммах недопоступивших в бюджетную систему доходов вследствие использования каждой из применяемых налоговых льгот, что позволит обоснованно принимать решения по вопросам сохранения тех или иных льгот. А введение новых льгот следует производить на временной основе с тем, чтобы по истечении определенного срока решение о пролонгации действия льготы принималось также по результатам проведенного анализа результативности [6].

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Республики Беларусь» разработана Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, в которой наряду с основными прогнозными приоритетами развития страны дана оценка итогам реализации Программы социально-экономического развития на 2006–2010 годы.

Так, в 2006–2010 гг. последовательно проводилась работа по снижению уровня налоговой нагрузки на экономику, упрощению налоговой системы, сохранению устойчивости и стабильности бюджетной системы, повышению эффективности бюджетных расходов, а основной целью налоговой политики на предстоящее пятилетие является повышение конкурентоспособности республиканской налоговой системы при безусловном выполнении расходных обязательств бюджета. Важными направлениями налоговой политики станут введение общепринятого в мировой практике механизма переноса убытков на будущие периоды, расширение сферы применения упрощенной системы налогообложения. Предполагается, что реформирование налоговой системы с одновременной оптимизацией бюджетных расходов позволит к 2015 году снизить налоговую нагрузку до 26 % к ВВП [7].

Во многих странах налоги в ВВП занимают более 30 %, что подтверждает важность налогового фактора в международной конкуренции. Мировая практика показывает, что «нагруженные» налогами страны прогрессивно теряют свой промышленный потенциал в пользу стран, еще недавно относимых к слаборазвитым, в которых определяемая государством структурная промышленная политика сочетается с широкими налоговыми льготами для вложений в развитие сферы материального

производства и технологические инновации – в первую очередь Китая и стран ЮВА, а также некоторых стран Азии и Латинской Америки.

Большинство специалистов сходится во мнении, что текущие налоговые новации по-прежнему необходимо ориентировать на достижение паритета фискальной и регулирующей функции налогов. Эту позицию удачнее всего сформулировал И.А. Майбуров, выделив четыре основные экономические задачи налогового регулирования на современном этапе [8]:

- упрощение налоговой системы;
- снижение налогового бремени и его наиболее эффективное межотраслевое перераспределение;
- создание демократических и вместе с тем эффективных процедур налогового администрирования;
- формирование действенного налогового механизма социально-экономического прогресса.

Во многих промышленно развитых странах мира, входящих в состав Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), деятельность которых направлена на реализацию принципов демократического управления и рыночной экономики, поддерживают активные отношения с другими странами мира, через налоги перераспределяется до половины всего общественного продукта, произведенного не только непосредственно на их территории, но и корпорациями этих стран за рубежом. Фактически через налоги государственные органы наиболее развитых стран имеют возможность регулировать и направлять производственные, финансовые и инвестиционные процессы во многих странах мира.

Значительные отличия в построении налоговых систем промышленно развитых стран связаны с разным уровнем основных показателей их финансово-экономической деятельности, соотношением прямого и косвенного налогообложения, источниками обложения, уровнем налоговой культуры налогоплательщиков и налоговой дисциплиной, мерами ответственности за нарушение налогового законодательства. Однако важнейшим определяющим фактором в развитии налогообложения промышленно развитых стран является тенденция глобализации мировой экономики, нашедшей отражение в проводимых налоговых реформах, отражающих стремление к экономическому объединению стран, недопущению двойного налогообложения и расширению международных хозяйственных связей.

В настоящее время формируется мировая система единого налогового процесса, охватывающего территории развитых стран и деятельность корпораций и граждан этих стран на территории других стран.

Анализ налоговой политики промышленно развитых стран свидетельствует, что одной из главных закономерностей на этапе преодоления последствий финансового кризиса является изменение ставок по таким налогам, как налог на прибыль, НДС, подоходный налог, акцизные платежи.

Таким образом, конкретные задачи внесения изменений или реформирования налоговой системы в промышленно развитых странах решаются по-разному, но тем не менее можно выявить некоторые общие закономерности:

- направление на предотвращение уклонения от уплаты налогов, реализуемое через подписание межгосударственных соглашений об обмене информацией, налоговых соглашений, использование налоговой амнистии и ужесточение ответственности за налоговые правонарушения;
- поиск оптимальной структуры налогов и сборов путем изменения отдельных элементов налогов (увеличение, уменьшение налоговых ставок, порога налогооблагаемых доходов, объектов налогообложения);
- увеличение налоговой нагрузки на финансовый сектор экономики;
- усиление направленности в сторону экологизации налоговых систем.

Разумное сочетание внешней и внутренней налоговой политики, направленной на предотвращение уклонов от уплаты налогов, развитие высокотехнологического производства и улучшение экологической безопасности нации позволит промышленно развитым странам не только компенсировать потери от финансового кризиса, но и заложить основы формирования принципиально нового подхода к построению налоговых систем, направленного в первую очередь на реализацию социально значимых аспектов развития современного общества.

Целью налоговых преобразований является согласование государственных, общественных, корпоративных и личных экономических интересов участников экономической деятельности. Поэтому создание налоговой системы модернизационного типа, конечно же, требует всестороннего экономического анализа перспектив каждого предпринимаемого шага и его возможных последствий. На современном этапе концептуальная трансформация налогообложения крайне необходима, поэтому в ближайшей перспективе наиболее актуальны следующие направления:

- обеспечение стабильного налогового законодательства в целях недопустимости изменений, усиливающих налоговое бремя в течение хозяйственного года;
- конкретизация налогового законодательства, способствующая снижению вероятности его неверной интерпретации;

- устранение имеющейся дискриминации налогоплательщиков в зависимости от форм собственности, размеров и видов деятельности;
- стимулирование воздействия налоговой системы на развитие малого и среднего предпринимательства путем предоставления налоговых преференций;
- освобождение от налогообложения или снижение налоговой ставки в случае направления прибыли организации на развитие производства, содержание объектов социальной сферы и т.п.

Следовательно, модернизация налогообложения в рамках модернизации экономики страны предполагает значительное снижение налоговой нагрузки на прибыль субъектов хозяйствования и повышение степени нейтральности налоговой системы, ведь предпринимательские решения должны приниматься исходя из экономических результатов и экономических выгод, а не с оглядкой на налоги.

Литература

1. Баннова, К.А. Реформирование системы налогообложения консолидированных налогоплательщиков в условиях финансово-экономической модернизации российской экономики / К.А. Баннова // Вест. Томского гос. ун-та. — 2011. — № 2 (14) — С. 131–135
2. Wiegard, W. Unternehmenssteuern: Die duale Einkommensteuer als Reformoption / W. Wiegard // Deutschland — was nun? — Munchen. — 2006. — S. 221–237.
3. Кашин, В.А. Курс на модернизацию требует серьезного реформирования налоговой системы России / В.А. Кашин // Экспертно-аналитический центр по модернизации и технологическому развитию экономики [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: http://rmodern.ru/ashin___nalogovoy_reforme.html.
4. Гельман, М. Налогообложение, которое спровоцирует модернизацию экономики, энергосбережение, снижение цен... / М. Гельман // Сайт газеты «Промышленные ведомости» [Электронный ресурс]. — 2011. — «ПВ» № 7–9 июль, сентябрь 2010.
5. Кузьменко, В.В. Институциональный подход к исследованию налогового потенциала и налогового бремени / В.В. Кузьменко, Е.А. Ефимец // Сб. науч. тр. СевКавГТУ. Серия «Экономика». — 2005. — N 1.
6. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов Проект // Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. — 2011. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/13852.html>.
7. Програма социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы // Сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Национальный правовой Интернет — 2011. — Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitiya.

8. Майбуров, И.А. Реформирование налоговой системы России: современный контекст и среднесрочные перспективы / И.А. Майбуров // Вестн. УГТУ-УПИ. — 2008. — № 6. — С. 73.

3.4. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ (В.Н. Пинязик, соискатель)

Как показывает исторический опыт, роль социальных факторов всегда значима для экономического роста и усиливается в периоды преобразований и реформ. В современных условиях социально-экономического развития значение социальных факторов возрастает в связи с тем, что их активизация является одновременно целью, средством и результатом модернизации экономики. Это положение, прослеживаемое в трудах известных ученых в области экономических реформ, вместе с учетом негативного опыта недооценки роли социальных факторов позволяют предполагать, что модернизация экономики не может быть осуществлена без модернизации социальной политики.

По мнению ученых Независимого института социальной политики (г. Москва), «у модернизации должны быть экономические и социальные цели, критерий успешной модернизации выражается в качестве человеческого капитала и находится в принципиально иной среде, чем это имело место в эпоху индустриального или традиционного общества. Следует уяснить, что резко меняется ситуация, связанная с экономическими трендами и что конкуренция перемещается с рынков, ресурсов и инвестиций в сферу компетенций, информации и услуг» [1].

Актуальность проблемы человеческого капитала и инвестиций в его развитие не вызывает сомнений, также как и его роль в модернизации экономики. Однако предложения о необходимости модернизации социальной политики, в рамках которой формируется человеческий капитал требуемого качества, встречаются гораздо реже.

Современная социальная политика охватывает стратегию и тактику государства в области воспроизводства населения, его образования, здравоохранения, всестороннего и гармоничного развития; занятости и социально-трудовых отношений; регулирования доходов и основных государственных гарантий в сфере социальной защиты. Человеческий капитал не является данностью общества, он создается из человеческого потенциала в каждой из перечисленных сфер социальной политики, поэтому чрезвычайно важно сосредоточиться не на ожидании проявления человеческого капитала в ходе модернизации, а на его формирова-

нии. Следовательно, поднимая вопрос о качестве человеческого капитала как факторе модернизации экономики, неизбежны требования к модернизации социальной политики как к области, где требуемое качество формируется.

Соглашаясь с необходимостью модернизации социальной политики, следует тем не менее отметить, что не все сферы ее реализации требуют обновления в равной мере: во-первых, по причине их неравномерного развития в прошлом; во-вторых, в связи с различиями ролей, которые предписаны разным сферам по созданию человеческого капитала; в-третьих, потому, что разные сферы не могут оказывать равные экономические или социальные эффекты. Это означает необходимость выявления приоритетных направлений модернизации социальной политики, продвижение по которым актуально и наиболее значимо для модернизации в широком смысле слова.

Предполагаем, что стратегическая цель состоит в создании условий и осуществлении системных преобразований человеческого потенциала в человеческий капитал, адекватный уровню модернизируемой экономики. Ориентация на максимизацию социального и экономического эффектов при этом принимается в качестве обязательного условия.

Оригинальное и весьма точное определение среднего класса приводит Я. И. Кузьминов: средний класс — это люди, которые имеют достаточный доход и достаточное образование для того, чтобы выбирать стиль потребления, достаточный доход, чтобы иметь возможность выбирать работу [6].

Определение тактических шагов для осуществления модернизации социальной политики означает выявление таких актуальных задач, от решения которых зависит результативность и эффективность функционирования основных сфер социальной политики.

Для Республики Беларусь таким сферами являются демографическая и семейная политика; политика доходов населения; политика реформирования бюджетной сферы.

Демографическая и семейная политика в Республике Беларусь в связи с нарастанием в течение последних десяти лет остроты проблемы демографической безопасности находится в настоящее время в центре социально-экономической политики государства. Низкий уровень рождаемости и падение престижа благополучной семьи продолжают оставаться основными и наиболее актуальными проблемами народосбережения. Решение этих и других задач демографической безопасности государство связывает преимущественно с принятием, совершенствованием и реализацией экономических мер в отношении семей с детьми.

Среди важнейших инноваций пронаталистского характера, ожидающих своего введения, необходимо отметить принятие нового подхода к определению размера основного детского пособия — пособия по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет. С 2012 г. его величина будет определяться не в соотношении с бюджетом прожиточного минимума, а в соотношении со средней заработной платой по стране. Кроме того, пособие на второго ребенка или следующих детей будет предоставляться в повышенном, нежели на первого ребенка, размере. Предполагается в связи с этим увеличение размера пособия позволит существенно повысить уровень жизни семьи с детьми в возрасте до 3 лет. Данный шаг, несомненно, будет означать увеличение инвестиций в человеческий капитал нашей страны.

В перспективе модернизация социальной политики в отношении семей с детьми, наряду с сохранением основных гарантий, должна осуществляться в направлении усиления страховых принципов при оказании экономических мер поддержки семей с детьми и развития социального партнерства семей и государства.

В качестве нового элемента социальной политики, направленной на стимулирование рождаемости и развитие человеческого потенциала в Республике Беларусь, предлагается внедрение в практику такого вида поддержки благополучных семей, воспитывающих двух и более детей, как семейный капитал. Исследование данного вопроса позволяет предположить, что реализация этого нововведения будет иметь не только положительный краткосрочный эффект в виде повышения рождаемости в период его реализации, но и позитивный долгосрочный результат в демографическом развитии страны: сглаживание демографического спада и выравнивание возрастной структуры населения. Это позволит в перспективе предотвратить новые спады числа рождений и укрепить в белорусском обществе нормы многодетности.

Активизация пронаталистских мер, позволяющих решать проблему повышения уровня жизни семей с детьми и одновременно проблему низкой рождаемости в стране, позволяет характеризовать развитие современной демографической политики как одно из проявлений процесса модернизации государственной социальной политики.

В сфере доходов населения в число важнейших тактических шагов модернизации социальной политики входит реализация мер по совершенствованию оплаты труда в коммерческих и бюджетных организациях с целью их соответствия условиям либерализации хозяйственной деятельности.

Принят ряд нормативных правовых актов, регламентирующих снижение доли государственного участия в регулировании оплаты труда в коммерческом секторе и повышение самостоятельности предприятий в

этом вопросе. Единая тарифная сетка (далее – ЕТС) уже перестала носить обязательный характер и все коммерческие организации независимо от формы собственности получили возможность выбора иных, нежели на основе ЕТС, форм и систем оплаты труда.

В организациях бюджетной сферы оплата труда работников все еще продолжает основываться на применении ЕТС, разработанной в 1992 г. Неоднократные изменения и корректировки ЕТС за время ее существования носили преимущественно точечный характер и не позволяли решать в полной мере возникающие проблемы в оплате труда. В результате в системе оплаты труда в организациях бюджетной сферы к настоящему времени сложились некоторые перекосы в тарификации и размерах тарифных ставок (окладов) отдельных категорий работников (организаций) по сравнению с другими категориями работников или другими организациями. Множественность различных видов повышений и нескольких баз их исчислений привели к усложнению начисления заработной платы работникам бюджетных организаций и риску допущения при этом ошибок. В отдельных случаях основания, по которым осуществляется повышение тарифных ставок (окладов), выплата надбавок и доплат, стали дублировать друг друга. Централизованное регулирование надтарифной части заработной платы (повышений, надбавок, доплат, премий) привело к ограничению прав руководителей по их установлению и соответственно по оценке труда конкретных работников [2].

Закономерным результатом такого регулирования оплаты труда явилось снижение мотивирующей и стимулирующей роли заработной платы, что, как известно, не способствует повышению качества услуг бюджетной сферы. В результате сформировались предпосылки к замедлению преобразования человеческого потенциала в человеческий капитал, причем как у самих работающих в бюджетной сфере, так и у потребителей услуг, оказываемых ими. В таких условиях актуальность модернизации социальной политики в области заработной платы и доходов в целом не вызывает сомнений.

Первыми тактическими шагами в этом должны быть меры по совершенствованию оплаты труда работников бюджетных организаций, включающие в себя децентрализацию полномочий органов государственного управления в вопросах оплаты труда и расширение прав руководителей бюджетных организаций; изменение подхода к тарификации работников бюджетных организаций (отмена корректирующих коэффициентов); унификацию выплат стимулирующего характера и объединение их в единый фонд материального стимулирования.

Следующими тактическими шагами должны быть меры по реформированию оплаты труда в бюджетной сфере. Исследование данной

проблемы позволяет предположить, что реформирование будет означать переход к новым (отраслевым) системам оплаты труда (НСОТ). Единые принципы, на которых построены в настоящее время оплата труда в бюджетной сфере в Республике Беларусь и в Российской Федерации, и направления возможного сближения систем оплаты труда в обоих государствах позволяют рекомендовать использование в Республике Беларусь российский опыт по введению НСОТ. Основой НСОТ в Российской Федерации явились профессионально-квалификационные группы, сформированные с учетом вида экономической деятельности на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации работников. В настоящее время НСОТ введены в бюджетных учреждениях 71 региона России, в 11 регионах переход должен завершиться в 2012 г.

Для обеспечения результативности введения НСОТ в Республике Беларусь потребуется предварительное осуществление целого комплекса работ, способных создать для этого необходимые условия. Такие работы должны быть направлены на реформирование финансирования бюджетной сферы и изменение в связи с этим принципиальных подходов к управлению бюджетной сферой.

Реформирование бюджетной сферы представляет собой одно из ключевых направлений модернизации социальной политики. К настоящему времени во многих зарубежных странах разработан ряд теорий управления общественным сектором и накоплен большой практический опыт осуществления соответствующих реформ [3–5]. В Российской Федерации на протяжении более 10 последних лет и с привлечением широкого круга специалистов, в том числе зарубежных, эти вопросы широко исследовались. Результаты множества проектов были использованы при разработке концептуальных подходов к реформированию бюджетного процесса. Российский опыт в свою очередь может быть полезен для Республики Беларусь.

Основное содержание мер по реформированию бюджетного процесса в Республике Беларусь будет заключаться в смещении акцентов бюджетного процесса от управления бюджетными ресурсами (затратами) к управлению результатами, в основном путем повышения ответственности и расширения самостоятельности всех участников бюджетного процесса в рамках среднесрочного планирования. Бюджетирование, ориентированное на результат (далее – БОР), представляет собой систему формирования, исполнения бюджета и бюджетного контроля, обеспечивающую взаимосвязь бюджетных расходов и достигнутых результатов. Внедрение системы БОР позволяет:

- определять приоритеты бюджетных расходов и обеспечивать их реализацию;

- распределять бюджетные средства не по видам затрат, а по стратегическим целям;
- устанавливать взаимосвязь ожидаемых результатов реализации программ и объемов требуемых для этого ресурсов;
- расширять самостоятельность и повышать ответственность получателей бюджетных средств;
- стимулировать работников учреждений к эффективной работе, направленной на результат;
- смещать акцент с внешнего контроля за целевым расходованием средств на повышение внутренней ответственности и внутреннего контроля за эффективностью расходов;
- обеспечивать прозрачность деятельности органов управления в части распределения бюджетных средств [6].

Реформирование бюджетной сферы предполагает и другие инновации, возможные в рамках модернизации социальной политики. Их изучение должно стать предметом специальных НИР и проектов с целью разработки теоретико-методологического обеспечения модернизации экономики в целом и социальной политики в частности.

В заключение следует отметить, что выбор тактических шагов по модернизации социальной политики может быть иным, но ее цель, заключающаяся в создании условий и осуществлении системных преобразований человеческого потенциала в человеческий капитал, адекватный уровню модернизируемой экономики, сохранится как на ближайшую, так и отдаленную перспективы.

Литература

1. Средний класс в России: уходя во внутреннюю эмиграцию [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.hse.ru/news/recent/26901334.html>.
2. Шеткина, М. А. Условия оплаты труда бюджетников нуждаются в модернизации / М.А. Шеткина [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.belta.by/ru/all_news/society/Uslovija-oplaty-truda-bjudzhetnikov-nuzhdajutsja-v-modernizatsii---Schetkina_i_588901.html.
3. Кларк, Я. Внедрение принципов управления по результатам в секторе государственного управления: граница между реальным и сюрреальным / Я. Кларк, Г. Суэйн // Экономическая политика. — 2006. — № 3. — С. 103–128.
4. Мэннинг, Н. Реформа государственного управления: международный опыт: пер. с англ. / Н. Мэннинг, Н. Парисон. — М. : Весь мир, 2003.
5. Ханс де Брюйн. Управление по результатам в государственном секторе : пер. с англ. / Ханс де Брюйн. — М. : Ин-т комплексных стратег. исслед., 2005.
6. Жигалов, Д. В. Использование инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, в практике муниципального управления / Д. В. Жигалов, Л. В. Перцов, Ю. Ю. Чалая. — М. : Ин-т экономики города, 2009.

3.5. СТРАТЕГИЯ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД (Д.Н. Месник, кандидат экономических наук, доцент)

В условиях макроэкономической нестабильности экономики, во многом зависящей от импорта промежуточной продукции, важно поддерживать промышленные экспортно-ориентированные направления развития с тем, чтобы обеспечить приток иностранной валюты и энергетическую безопасность экономики, снизить дефицит платежного баланса, приостановить процесс девальвации национальной денежной единицы на внутреннем рынке, а в результате — создать условия роста валового внутреннего продукта (ВВП) страны (табл. 1).

Как видно, Республика Беларусь в прошедшее десятилетие обеспечивает более высокие темпы роста по сравнению со всеми другими странами и сохранила прирост даже в пик мирового экономического кризиса. Проблема установления макроэкономического равновесия взаимосвязана с выбором средств, влияющих на пропорциональное соотношение между национальным выпуском и совокупными расходами. Выбор средств и привлечение этих средств к использованию в определенных количествах позволяет достичь, пусть и временного, макроэкономического равновесия. Денежная национальная единица представляет собой определенного вида форму валюты, к которой привязаны экономические процессы и явления, законы и закономерности, происходящие в стране. Нетрудно представить, что привязанность денежной единицы к иностранной валюте создает условия увеличения денежной массы (в эквиваленте иностранной валюты) в мировом хозяйстве. Данное увеличение денежной массы, если не подкреплено ценами произведенных товаров и услуг, генерирует импульс инфляционного процесса, который через обменные курсы с разной амплитудой распространяется в экономике стран мирового хозяйства. Это происходит и в тех странах, которые привязывают свою национальную валюту, по их мнению и ожиданиям, к наиболее экономически устойчивой иностранной валюте (например, к доллару США). Непроизвольно такое положение создает больше свободы для той иностранной валюты, которая несет в себе функцию выражения корыстных интересов, прежде всего собственников ликвидности (капитала), затем интересов лиц, занимающих ведущее положение в обществе. Разнообразное множество этих интересов представляется агрегированным фактором, задающим движение экономическим процессам. Для сглаживания данных процессов целесообразно

Таблица 1

Индексы валового внутреннего продукта и ВВП* [1, с. 629]

Страна	Единица измерения	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Беларусь	в % к пред-му году	105,8	109,4	110,0	108,6	110,2	100,2	107,6
	млрд дол.	12,7369	30,2101	36,9619	45,2757	60,7635	49,2713	54,7131
Россия	в % к пред-му году	110,0	106,4	108,2	108,5	105,2	92,2	104,0
	млрд дол. /трлн дол.	259,71/ 105,9	764,00/ 102,7	989,93/ 107,3	1,2997/ 107,9	1,6608/ 102,3	1,222/ 85,2	1,4798/ 104,2
Украина	в % к пред-му году	31,2615	86,142	107,7531	142,719	179,9924	117,228	137,929
	млрд дол.	104,1	103,1	102,7	101,9	100,0	97,4	102,9
США	в % к пред-му году	9,8988	12,5797	13,3362	13,995	14,2969	14,0481	14,5867
	трлн дол.	104,9	103,2	103,6	100,8	100,8	93,3	101,2
Венгрия	в % к пред-му году	46,3856	110,3217	112,5332	136,102	154,2335	126,632	128,632
	млрд дол.	103,5	102,4	103,4	101,6	98,9	94,8	102,1
Дания	в % к пред-му году	160,083	257,6755	274,3769	311,4176	341,467	308,925	309,866
	млрд дол.	104,5	103,2	104,3	103,3	99,4	94,7	105,5
Швеция	в % к пред-му году	247,260	370,5796	399,0757	462,5129	486,1586	404,222	458,973
	млрд дол.	108,3	110,4	111,7	113,0	109,0	97,2	—
Китай	в % к пред-му году	1,1985	2,2569	2,713	3,4941	4,5218	4,9913	5,9266
	трлн дол.	103,2	100,8	103,4	102,7	101,0	95,3	103,6
Германия	в % к пред-му году	1,8864	2,7663	2,9027	3,3238	3,6237	3,2986	3,2805
	трлн дол.							

* По данным Всемирного банка от 16 февраля 2012 г.

на международном уровне осуществлять распределение и контроль объемов экспортируемой и импортируемой продукции между конкретными странами при формировании портфеля соглашений и договоров, где оговариваются группы товаров (услуг) купли-продажи перспективных экспортно-импортных направлений. Благодаря этому окажется возможным поддерживать наиболее благоприятную среду равновесного состояния на уровне мирового хозяйствования, а в результате – контролировать постоянно растущий уровень благосостояния населения всех без исключения стран.

Если говорить о показателях уровня жизни белорусского населения, то они характеризуют видимый успех инновационного развития экономики. Номинальная начисленная заработная плата работников за 2010 год сложилась на уровне 1217,3 тыс. руб., что по отношению к 2008 и 2009 гг. соответственно составило в 1,4 и 1,24 раза больше, а к 1995 году в 1,61 раза выше. Денежные доходы в расчете на душу населения за период 2008–2010 гг. составили 658,6; 766,1; 952,4 тыс. руб., что в сравнении с 1995 г. соответственно выше в 1,28; 1,49; 1,85 раз. Денежные доходы всего населения в 2008 г. находились на уровне 75305 млрд руб., в 2009 г. – 87401 млрд руб. и в 2010 г. приблизились к значению 108468 млрд руб., при этом удельные веса по оплате труда, по трансфертам населению, по доходам от собственности и прочим доходам соответственно составляют в 2008 г. 58,7; 20,4; 2,0 и 18,9 процентов, в 2009 г. 57,1; 19,7; 2,8 и 20,4 %, в 2010 г. 56,5; 19,9; 2,4 и 21,2 %. Если сопоставить структуру денежных доходов населения за 2010 к 1995 г., то по оплате труда наблюдается снижение на 7,3 процентных пункта, по трансфертам населению и доходам от собственности снижение соответственно составляет 3,0 и 1,1 процентных пункта, тогда как по прочим доходам прослеживается рост на 11,3 процентных пункта. Денежные расходы на покупку товаров и услуг за период 2008–2010 гг. соответственно составляют 63395; 69230; 84393 млрд руб., на которые приходится 84,5; 79,4; 80,4 % объема денежных расходов и сбережений населения. Доля накоплений сбережений населения в данном объеме за рассматриваемый период составляет 3,8; 5,7; 4,6 %, тогда как на долю налогов, сборов, взносов и прочих расходов приходится 17,9; 18,9; 21,5 %. В сравнении структур денежных расходов и сбережений населения 2010 к 1995 г. наблюдается положительная тенденция в повышении уровня жизни населения, о чем свидетельствует сокращение расходов на покупку товаров и услуг на 6,5 процентных пункта, рост расходов на налоги, сборы, взносы на 13,9 процентных пункта и только накопление сбережений имеет незначительное сокращение на 0,9 процентных пункта. Надо сказать, что численность населения с уровнем располагаемых ресурсов ниже минимального потребительского бюджета в 2008 г. составила 2210,9 тыс. человек, или 23,3 % общей численности населения, в 2009 г. 1798,8 тыс. человек, или 19,3 % общей чис-

ленности населения, в 2010 году 1882,4 тыс. человек, что соответствует 20,7 % к общей численности населения. В сопоставлении с 1995 г., где процент численности населения с уровнем располагаемых ресурсов ниже минимального потребительского бюджета к общей численности населения составил 80,4 %, или 8195,8 тыс. человек, наблюдается значительное улучшение. За рассматриваемый период 2008-2010 гг. процент численности населения с уровнем располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума к общей численности населения находится на уровне 6,1; 5,4; 5,2 %, что по сравнению с 1995 г. характеризует снижение на 32,3; 33,0; 33,2 процентных пункта соответственно по годам.

Покупательная способность среднедушевых располагаемых денежных доходов населения в месяц, которое представляется эквивалентным количеством продуктов питания (каждого отдельно) в условиях действующих цен, выборочно по отдельным товарам составляет: мясо птицы — в 2008 г. — 84,4 кг; в 2009 г. — 87,0 кг; в 2010 г. — 100,6 кг, что к 1995 г. означает увеличение в 3,65; 3,77; 4,36 раз; мясо свинины — в 2008 г. 70,6 кг; в 2009 г. — 71,6 кг; в 2010 г. — 81,4 кг, что к 1995 г. означает увеличение в 3,86; 3,91; 4,45 раз (при этом потребление на душу населения мясопродуктов в месяц составляет: в 2008 г. — 6,33 кг; в 2009 г. — 6,5 кг; в 2010 г. — 7,0 кг, тогда как в 1995 г. всего лишь 4,83 кг); рыба свежая — в 2008 г. 98,2 кг; в 2009 г. — 107,1 кг; в 2010 г. — 126,5 кг, что к 1995 г. означает увеличение в 4,72; 5,15; 6,08 раз (при этом потребление на душу населения рыбы и рыбопродуктов в месяц составляет: в 2008 г. 1,34 кг; в 2009 г. 1,28 кг; в 2010 г. 1,33 кг, тогда как в 1995 г. всего лишь 0,61 кг); сахар — в 2008 г. 322,4 кг; в 2009 г. — 337,2 кг; в 2010 г. 323,7 кг, что к 1995 г. означает увеличение в 5,72; 5,98; 5,74 раз (при этом потребление на душу населения сахара в месяц составляет: в 2008 г. — 3,31 кг; в 2009 г. — 3,39 кг; в 2010 г. — 3,45 кг, тогда как в 1995 г. всего лишь 2,68 кг); картофель в 2008 году — 755,3 кг; в 2009 г. — 747,9 кг; в 2010 г. — 654,1 кг, что к 1995 г. означает увеличение в 3,89; 3,86; 3,37 раз (при этом потребление на душу населения картофеля в месяц составляет: в 2008 г. — 16,0 кг; в 2009 г. — 15,3 кг; в 2010 г. — 15,25 кг, тогда как в 1995 г. — 15,16 кг).

Пересчитав стоимость выбранных видов продуктов питания через номинальную среднемесячную заработную плату, получим, что в 2010 году она соответствует уровню 12100 руб./кг (1217300/100,6), или стоимость мяса птицы учитывается по ценам производителей, а не в ценах конечного потребителя, которые в 2 раза (24600/12100) выше. По мясу свинины стоимость одного килограмма составляет 14955 руб./кг (1217300/81,4), что в сопоставлении с ценами конечных потребителей в 3,48 раз (52000/14955) ниже. Или покупательная способность основных продуктов питания в пересчете на действующие цены текущего года соответствует уровню: по мясу свинины 1995 г.

(1217,3 тыс.руб./56 тыс.руб. за кг); по мясу птицы 2003 г. (1217,3 тыс.руб./24 тыс.руб. за кг); по свежей рыбе 2005 г. (1217,3 тыс.руб./18250 руб. за кг); по сахару 2002 г. (1217,3 тыс.руб./7 тыс.руб. за кг); по картофелю 2005 г. (1217,3 тыс.руб./1950 руб. за кг). Такое положение прежде всего говорит о высокой развитости рынка посредником (рынка перекупщиков и спекулянтов), которые, не производя товаров, а перепродавая их, снижают покупательскую способность населения и в итоге перераспределения доходов сами «наживаются». Что приводит к снижению накопленных сбережений конечных потребителей, которые по данным 2009 и 2010 г. уменьшились на 1,1 процентный пункт в денежных расходах и сбережениях населения.

Анализ основного тождества $(I - S) + X_n = 0$ позволяет сделать следующие предположения. Если в обществе достаточные объемы сбережений (S), т.е. значителен средний класс и класс достаточно богатых людей, совокупное состояние которых в разы превосходит годовой объем валового внутреннего продукта, а чистый экспорт (X_n) внешних торговых экономических отношений сложился отрицательным, то для поддержания равенства основного тождества необходимы объемы инвестиций (I) не меньше суммы сбережений и отрицательного чистого экспорта. Учитывая данное равенство, следовало бы более осторожно подходить к объемам импорта на фоне растущих объемов экспорта. При этом рост экспорта происходит на основе роста национального производства, а значит, занятости, доходов и валютных резервов.

Наличие основных средств на начало 2010 года по первоначальной стоимости составляет 433197,5 млрд руб., поступление основных средств за отчетный год 137435,7 млрд руб., выбытие основных средств за тот же период 48908,7 млрд руб. В результате наличие основных средств на конец 2010 года достигло объема 521724,5 млрд руб. (433197,5 + 137435,7 - 48908,7), остаточная стоимость которых в размере 302293,9 млрд руб. Одним из показателей, характеризующих производственный потенциал, выступает коэффициент обновления основных средств по отраслям экономики. Данный показатель в процентах от наличия основных средств на конец года составил в 2008 г. 4,1, в том числе для отраслей, производящих товары — 4,2, а для отраслей, оказывающих услуги — 4,0; в 2009 г. этот показатель равен 4,6, где на отрасли, производящих товары, приходится 5,5, а на отрасли, оказывающие услуги — 3,7; в 2010 г. коэффициент обновления основных средств составил 4,9 %, при этом на отрасли, производящие товары, — 5,4 и на отрасли, оказывающие услуги, — 4,4 %.

Следующим показателем выступает коэффициент выбытия основных средств, который по отраслям имеет следующие значения: на начало 2008 г. он составил 1,1 % от наличия основных средств, в том числе для отраслей, производящих товары — 1,3 и для отраслей, оказывающих

услуги — 0,9 %; на начало 2009 г. этот показатель равен 1,0 %, где на отрасли, производящие товары приходится 1,2, а на отрасли, оказывающие услуги — 0,8 %; и на начало 2010 г. коэффициент выбытия составил 0,9 % от наличия основных средств, при этом на отрасли, производящие товары, он приходится в размере 1,2, а на отрасли, оказывающие услуги — 0,7 %. Степень амортизации основных средств наконец 2008 года составила 45,4 %, в том числе на отрасли, производящие товары — 52,7 и на отрасли, оказывающие услуги — 38,3; в 2009 г. этот показатель достиг 43,8 %, при этом в отраслях, производящих товары — 49,9 %, и в отраслях, оказывающих услуги — 37,8; в 2010 г. данный коэффициент составил 42,1 %, где в отраслях, производящих товары — 46,8 %, и в отраслях, оказывающих услуги — 37,4 %. По первоначальной стоимости на начало года основные средства в 2009 г. достигли размера 383,1 трлн руб., при этом в отраслях, производящих товары 187,3 трлн руб., или 48,9 %, и в отраслях, оказывающих услуги 195,8 трлн руб., или 51,1 %; в 2010 г. этот показатель составил 433,2 трлн руб., в том числе в отраслях, производящих товары 215,5 трлн руб., или 49,7 %, и в отраслях, оказывающих услуги 217,7 трлн руб., или 50,3 %; в 2011 г. их размер достиг уровня 521,7 трлн руб., в том числе в отраслях, производящих товары 257,5 трлн руб., или 49,4 %, и в отраслях, оказывающих услуг 264,2 трлн руб., или 50,6 %. Данный показатель по результатам 2001 г. значительно уступает и составляет 86,6 трлн руб., где на отрасли, производящих товары приходится 44,7 трлн руб., или 51,6 %, тогда как на отрасли, оказывающих услуги, — 41,9 трлн руб., или 48,4 %.

Рассматривая уровень использования среднегодовой мощности предприятий, можно отметить, что наиболее высоким он приходится на предприятия: по производству готового проката черных металлов, где в период 2008 — 2010 гг. он соответственно составляет 100 %, 98 %, 100 %; по производству металлорежущих станков — 77 %, 58 %, 72 %; по производству минеральных удобрений — 99 %, 56 %, 99 %; по производству синтетической смолы и пластических масс — 88 %, 84 %, 82 %; по производству цемента — 96 %, 93 %, 96 %; по производству тракторов — 97 %, 76 %, 71 %; по производству холодильников и морозильников данный показатель придерживается уровня 99,6% за рассматриваемый период; по производству цельномолочной продукции (в пересчете на молоко) соответственно по годам приходится 70%, 69%, 72%; по изготовлению колбасных изделий — 70%, 69%, 71%. Среди предприятий, на которые приходится наименьший уровень использования их среднегодовой мощности, можно выделить: по производству подшипников — 27%, 13%, 14% соответственно за 2008-2010 гг.; по производству мотоциклов — 24 %, 7 %, 32 %. По остальным предприятиям данный показатель за 2010 г. находится на уровне 67–72 %, за 2009 г. в пределах 60–69 %.

Сложность экономических процессов обуславливается и малым вниманием международных экономических финансовых структур в отношении стран с развивающейся или переходной экономикой. Среди стран—инвесторов иностранных инвестиций в реальный сектор экономики в 2010 г. отмечается Россия с объемом 6555,0 млн дол. США, или 72,1 % от общего их объема, Австрия с объемом инвестиций 912,3 млн дол. США, или 10,0 %, Кипр с их размером 316,3 млн дол. США, что составляет 3,5 % общего объема и Нидерланды с объемом инвестиций 315,6 млн дол. США, или 3,5 %.

Инвестиции в основной капитал за счет иностранных источников в 2008 г. составили 916,3 млрд руб. в фактически действовавших ценах, в 2009 г. 1206,8 млрд руб., в 2010 г. 2440,1 млрд руб., что к 1995 г. имеет следующее изменение: 2008 к 1995 г. снижение в 1,62 раз; 2009 к 1995 году сокращение в 1,23 раз; 2010 к 1995 г. увеличение в 1,64 раз. Если рассматривать по отраслям экономики инвестиции за счет иностранных источников, то на промышленность в 2010 г. приходится 1256,1 млрд руб., что в 3,76 раз больше чем в 2008 г. и в 2,47 раз больше чем в 2009 г. Наибольшее увеличение в сопоставлении 2010 с 2009 г. приходится на промышленность строительных материалов, которое составляет 12,11 раз (238,6/19,7), тогда как наименьшее их увеличение пришлось на машиностроение и металлообработку, которое составило 1,33 раз. Среди других отраслей с существенным ростом инвестиций можно отметить пищевую промышленность в 5,32 раз, в лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность в 4,96 раз, в промышленность энергетики в 3,23 раз. Сравнимая 2009 с 2008 г., можно отметить существенный рост инвестиций в основной капитал в топливную промышленность в 46,75 раз, в промышленность машиностроения и металлообработки увеличение составило 6,65 раз, в промышленность электроэнергетики инвестиции выросли в 4,31 раз. В отрасль сельского хозяйства в 2009 г. инвестиции составили 24,5 млрд руб., что в 3,5 раз выше, чем в 2008 г., тогда как в 2010 г. наблюдается сокращение в 1,35 раз. В лесное хозяйство в 2010 г. инвестиции в основной капитал от иностранных источников достигли объема 5,1 млрд руб., что в 2,22 раза выше, чем в 2008 г. и в 4,25 раз больше чем в 2009 году. В торговлю и общественное питание данные инвестиции в 2010 году составили 183,5 млрд руб., или в 2,06 раз выше их объема 2008 г. и в 2,6 раз больше чем в 2009 г. В коммунальном хозяйстве в сопоставлении 2009 с 2008 г. наблюдается сокращение в 3,07 раз (41,7/13,6), тогда как сравнимая 2010 с 2009 г. преобладает рост в 7,6 раза (103,3/13,6). На развитие науки и научное обслуживание в 2010 г. пришлось на основной капитал всего лишь 2,6 млрд руб. этих инвестиций, которые выше в 2,89 раз суммарного их объема за 2008 и 2009 г.

Финансирование науки из средств республиканского бюджета в фактически действовавших ценах в 2008 году находилось на уровне

421,3 млрд руб., в 2009 г. на уровне 428,9 млрд руб., в 2010 г. приблизилось к уровню 508,3 млрд руб., что в процентах к ВВП соответственно составило 0,32; 0,31; 0,31, или в сопоставлении с 2000 г. снизилось в 1,26 раз (0,39/0,31). Внутренние затраты на научные исследования и разработки в фактически действовавших ценах в 2008 г. составили 962,4 млрд руб., или 0,74 % к ВВП; в 2009 г. эти затраты достигли уровня 883,3 млрд руб., или 0,64 % к ВВП и в 2010 г. наблюдается их увеличение до 1140,6 млрд руб., или на 0,06 процентных пункта (0,7–0,64) к валовому внутреннему продукту по отношению к 2009 г. Структура внутренних текущих затрат по видам работ в 2010 г. сложилась следующим образом: на фундаментальные научные исследования приходится 16,47 %; на прикладные научные исследования 25,9 % и на научные разработки 57,63 %. Из поданного объема заявок (1933 единицы) на патентование изобретений в 2010 году выдано патентов на изобретения 1222 единицы, что составляет 63,22 % от объема поданных заявок или увеличилось на 1,88 процентных пункта к 1995 году (63,22–[100 (633/1039)]).

Следует отметить, что активность ежегодных изобретений к численности действующих патентов, учтенных с нарастающим ежегодным итогом, имеет тенденцию снижения 27,51 % (1139/4140); 25,46 % (1188/4666); 25,34 % (1126/4444) за рассматриваемый период 2008–2010 года. Это прежде всего говорит о недостаточном финансировании и необходимости увеличения инвестиций в инновационное развитие экономики. Технологическая структура инвестиций в основной капитал за 2010 г. выглядит следующей: на строительно-монтажные работы 50 %; на машины, оборудование, транспортные средства 38 %; на прочие работы и затраты лишь 12 %. По источникам образования инвестиций в основной капитал можно наблюдать: за счет консолидированного бюджета уменьшение с 26,1 % в 2008 г. до 18,7 % в 2010 г., тогда как источники внебюджетных фондов остаются неизменными 0,2 %; за счет собственных средств организаций сокращение с 38,5 % в 2008 г. до 32,9 % в 2010 г.; за счет заемных средств других организаций снижение на 0,7 процентных пункта; за счет кредитов банков наблюдается рост с 21,3 % в 2008 году до 32,3 % в 2010 г.; незначительное увеличение иностранных источников (без кредитов иностранных банков) на 0,4 процентных пункта, а также средств населения на 0,7 процентных пункта и прочих источников с 3,6 % в 2008 г. до 5,2 % в 2010 году.

Проведенный анализ свидетельствует о необходимости создания более благоприятной доступности инвестиций как для юридических, так и для физических лиц. Не исключено, что увеличение денежной массы в экономике способствует росту спроса на ликвидные активы, в том числе на иностранную валюту, что в свою очередь потребует от экономики роста объемов производства, валового внутреннего продукта, роста цен на товары и услуги, наращивания объемов экспорта (табл. 2).

Таблица 2

**Основные показатели внешней торговли
Республики Беларусь, млн дол. США [1, с. 599]**

Показатель	1995г.	2000г.	2005г.	2008г.	2009г.	В % к 2008г.	2010г.	В % к 2009г.
Объем внешней торговли	10367	15972	32687	71952	49873	69,31	60168	120,64
В том числе экспорт	4803	7326	15979	32571	21304	65,41	25284	118,68
импорт	5564	8646	16708	39381	28569	72,55	34884	122,04
Из них со странами СНГ								
экспорт	3027	4399	7060	14360	9316	64,88	13636	146,37
импорт	3677	6070	11142	25957	18224	70,21	20536	112,69
Из них с Россией								
экспорт	2185	3710	5716	10552	6718	63,67	9954	148,17
импорт	2965	5605	10118	23507	16726	71,15	18081	108,10
Из них со странами вне СНГ								
экспорт	1776	2927	8919	18211	11988	65,83	11648	97,16
импорт	1887	2576	5566	13424	10345	77,06	14348	138,70

Анализ экспортно-импортных торговых операций свидетельствует, что сложившаяся структура товарооборота не отвечает требованиям эффективности экономических сделок и по отдельным товарным группам неблагоприятно сказывается на торговом балансе, вызывая отток валюты из страны и, как следствие, с повышением доходов населения, рост спроса на иностранную валюту.

За период с 2008 по 2010 г. наблюдается отрицательное внешнеторговое сальдо. Так, в 2008 году объем экспорта был в объеме 32571 млн дол. США, а объем импорта в размере 39381 млн. долл. США; в 2009 году экспорт составил 21304 млн дол. США, тогда как на импорт пришлось 28569 млн. дол. США, что соответственно ниже на 1,53 раз (32571/21304) и 1,38 раз (39381/28569). Снижение экспортно-импортных поступлений сопровождается увеличением отрицательного сальдо на 455 млн дол. США (7265– 6810). В 2010 году отмечается увеличение объемов экспорта до 25284 млн. долл. США и объемов импорта до 34884 млн дол. США, тогда как отрицательное сальдо экспортно-импортных операций еще больше выросло и составило 9600 млн дол. США, или это увеличение в 1,41 раз по отношению к 2008 г. Такое преобладание импорта над экспортом вызвано разросшейся сетью посреднических компаний (перекупщиков), с одной стороны, представляющих интересы производителей, а с другой стороны, не отвечающих в полной мере инте-

ресам государственной социально ориентированной политики. Это сопровождается дефицитом государственного бюджета и отражается на снижении уровня благосостояния населения страны. Во избежание подобной ситуации необходимо пересмотреть торговую политику, сделав ее более социально ориентированной и отвечающей требованиям развития национальной экономики. Прежде всего, здесь необходимо привести в соответствие цены по экспортируемым товарам как в страны СНГ, так и в страны вне СНГ, а затем цены, по которым импортируется продукция, и пересмотреть их с учетом сокращения в них ценового разрыва с тем, чтобы усилить приток иностранной валюты в экономику страны. Это необходимо, чтобы активизировать импортозависимых производителей и предприимчивое население.

Рост экспорта, находящийся под влиянием факторов производства, должен подталкивать к еще большему привлечению рабочей силы в производственный процесс, что будет оказывать давление на уровень занятости населения. Этот рост протекает с увеличением совокупных доходов от операционных и внереализационных источников, в том числе от продажи основных средств. А это позволит осуществить обновление, модернизацию основных средств и повысить производительность, т.е. увеличение объемов экспорта будет способствовать приумножению валютных резервов, установлению более стабильному валютному обменному курсу.

Если сторонники государственной собственности удерживали фиксированный валютный курс и в определенный момент утратили контроль над этим экономическим инструментом воздействия на макроэкономические показатели, то представители частной собственности не упустят возможности воспользоваться ситуацией и посредством этого инструмента обеспечат себе условия увеличения совокупных доходов, проводя спекуляционную торговоэкономическую политику. В результате наблюдается чрезмерный рост цен на товары и услуги и девальвация национальной валюты, что приводит к оттоку высокопроизводительных активов национальной экономики в зарубежье, и как результат — обнищанию все большей массы населения страны в условиях состояния их наиболее полной занятости. В итоге сторонники частной и государственной собственности имеют свои коммерческие интересы и заинтересованы в росте накоплений и увеличении золотовалютных резервов для приобретения все большего объема ресурсов и роста доходов от реинвестирования в созданные ими экономические структуры. Тем не менее такой валютный курс обеспечивает поддержание определенного состояния валютного рынка и защищает национальную денежную систему от внешнего воздействия.

При фиксированном обменном курсе и мобильном межстрановом движении капитала краткосрочная денежная политика в открытой экономике не способна изменить процентную ставку, а значит, объем выпуска и занятость ресурсов [2, с. 349]. Осуществляя политику фиксированного валютного курса, которая основывается на определении обменного

курса на валютном рынке, где Центральный банк выполняет регулирование спроса и предложения, при этом гарантируя неизменность или незначительные отклонения валютного курса. Если из-за высокого уровня инфляции или низких процентных ставок спрос на валюту превышает предложение, то обменный курс может вырасти. В том случае когда происходит увеличение процентной ставки, которое сопровождается ростом депозитов, номинированных в национальной валюте, спрос на иностранную валюту снижается, а для поддержания определенной денежной массы в экономике Центральный банк повышает предложение на валютном рынке прямой валютной интервенцией. Подобные регулирования в экономике осуществляются путем покупки или продажи государственных облигаций, приобретения высокодоходных активов или их продажи.

Суммарным результатом проведения кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики будет свободное перемещение капитала между странами, а в условиях регулирования потоков капитала будет способствовать тому, что укрепится устойчивость национальной валюты. По мнению многих экономистов, государству следует придерживаться рекомендации создания новых денег тогда, когда оно покупает золото у населения, и изымать их из оборота, когда продает золото населению. В результате обеспечивается укрепление золотовалютного резерва изменением денежной массы в экономике. Если у государства нет запасов золота, по меньшей мере равных по стоимости выпущенному в обращение количеству денег, то это может привести к росту стоимости золотого слитка, и как следствие к увеличению темпов инфляции, росту цен на товары, снижению благосостояния населения страны.

Сложность ситуации состоит в том, что при относительно полной загрузке производственных мощностей и занятости населения, при которой уровень безработицы за 2009 г. составил 0,9 % к экономически активному населению и в 2010 г. 0,7 %, инвестирование денежных средств в действующие предприятия, производящие товары и оказывающие услуги, экономически нецелесообразно с точки зрения экономического роста экономики, однако эффективно с точки зрения «отмывания» денежных средств и их легализации. В связи с этим привлеченные инвестиции увеличат денежную массу в экономике и вызовут ее рост более быстрыми темпами по сравнению с темпами роста объемов производства продукции. Это вызовет нежелательный виток инфляции и поспособствует очередному росту цен на продукцию не только для конечного потребителя, но и на привлекаемые в производство ресурсы, создавая выгодные условия для поставщиков-посредников, поставляющих эти ресурсы, в том числе импортирующих их из-за пределов страны, и оказывая давление на обменный курс национальной и иностранной валют, что в результате может закончиться девальвацией национальной валюты, которая тяжелым бременем ляжет на реальные доходы населения, в

том числе задействованной ее части в производственном процессе реального сектора экономики. В итоге рынок посреднических услуг (перекупщиков) будет процветать и перераспределять в свою пользу доходы, что может неблагоприятно отразиться на совокупном спросе и, как следствие, если не снизятся объемы производства, то продукция по более низким ценам будет через посредников поставляться в зарубежье и прежде всего в те страны, где наблюдаются более выгодные условия для экспорта продукции ни с точки зрения увеличения притока валюты в отечественную экономику, а с точки зрения более выгодного экономического соотношения с целью увеличения частной коммерческой выгоды. Снижение предложения валюты в экономике не только вызовет всплеск спроса на нее, что может еще больше ослабить национальную валюту, но и окажет воздействие на изменение ставки рефинансирования Центральным банком. И эти изменения в конечном счете позволят одной части населения обогатиться, другой (большей) ее части обеднеть. Падение уровня жизни населения будет способствовать миграции жителей страны в зарубежье и прежде всего наиболее квалифицированных специалистов и молодежи, что в конечном счете не лучшим образом отразится на основных макроэкономических показателях и с новой силой окажет давление на снижение уровня жизни населения.

В связи с этим финансовым учреждениям придется создать более выгодные условия предложения денежных средств, даже не взирая на последующее кратковременное увеличение инфляции в экономике. Очевидно, что прибегая к кредитам, население, исходя из своей платежеспособности, будет стремиться сократить разрыв между благосостояниями богатых и малоимущих слоев населения. Однако реально этот разрыв без вмешательства финансовых учреждений будет постоянно расти. Хотя более легко добиться существенных положительных результатов в экономике, когда преобладающая часть населения достаточно обеспечена и их уровень благосостояния высокий. При расчете уровня достатка и определения его размера следовало бы исходить из средней продолжительности жизни населения и таких характеризующих уровень жизни населения показателей, как минимальный потребительский бюджет, бюджет прожиточного минимума, номинальная заработная плата, покупательная способность среднедушевых располагаемых денежных доходов населения и другие. Так как в реальной действительности обогатившаяся часть общества измеряет свой совокупный доход десятками жизней, исходя из средней ее продолжительности, а обедневшее население живет от заработной платы до заработной платы, которая выступает единственным источником их доходов и доходом их семей, важно отметить, что в результате и те, и другие от такой сложившейся ситуации экономически проигрывают, так как она не способствует улучшению демографической ситуации в стране. Для того чтобы иметь долгосроч-

ный выигрыш, необходимо рационально подходить к перераспределению доходов между участниками экономических процессов. При этом грамотное, квалифицированное и трудолюбивое население в условиях справедливого перераспределения доходов будет жить богаче.

Противодействовать усилию мощного воздействия финансового капитала может соизмеримый объем совокупного дохода населения, и чем оно богаче, тем легче общество переносит экономические потрясения, вызванные и возмущенные этим капиталом и последующим его приращением. В связи с этим сократится спекуляционная активность на валютном рынке и как следствие снизится спрос на иностранную валюту. В противном случае, превышение спроса над предложением на иностранную валюту не обеспечивает должной социальной безопасности граждан страны, так как их реальные доходы будут стремительно снижаться. Падение доходности физических лиц и юридических лиц вместе с осуществленной приватизацией хозяйствующих субъектов ляжет дополнительным тяжелым бременем на них, тормозя их экономическое развитие. Такое отягчение тяжелой нагрузкой будет способствовать перераспределению доходов в сторону посреднически торгующих предприятий и организаций и в конечном счете вызовет падение объемов производства, приводя экономику страны к длительному периоду стагнации.

Надо сказать, что в экономически развитых странах, находящихся в постиндустриальной стадии развития, в основе развития рынка услуг находится инновационная политика, политика модернизации экономики. Даже в странах, в которых сильно развит рынок посредников-перекупщиков, наблюдаются экономические потрясения. В связи с этим рынок посредников должен жестко контролироваться со стороны государства и при необходимости ограничиваться государственным вмешательством. Этот рынок не должен подменять собой рынок услуг, сформированный на основе научно-технического прогресса. Поэтому модернизация стратегии развития экономики и ее финансовых институтов неизбежна. В свою очередь инновационный подход построения взаимосвязей финансового рынка с реальным сектором экономики послужит повышению деловой активности хозяйствующих субъектов и выходу экономики из стадии спада, установлению нового равновесного состояния макроэкономической сбалансированности.

Литература

1. Статистический ежегодник. 2011 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь / В.И. Зиновский [и др.]. — Минск, 2011.
2. Ивашковский, С.Н. Макроэкономика : учеб. / С.Н. Ивашковский. — 2-е изд., испр., доп. — М.: Дело, 2002.

Научное издание

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ,
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ
И СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Редактор *А.К. Кострицкая*
Компьютерная верстка *О.Н. Сырель*
Корректор *М.И. Плотницкий*

Подписано в печать 15.05.2012.
Формат 60×84¹/₁₆. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 7,9. Уч.-изд. л. 8,2.
Тираж 300 экз. Заказ №

Печатается по оригинал-макету,
подготовленному издательством «Мисанта»

ООО «Мисанта».
ЛИ № 02330/0548591 от 26.06.2009.
Ул. Червякова, 23, Минск, 220053.

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ,
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ
И СИСТЕМЫ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Под редакцией доктора экономических наук,
профессора А.А. Быкова,
доктора экономических наук,
профессора М.И. Ноздрина-Плотницкого

Минск
«Мисанта»
2012