

Министерство образования Республики Беларусь
Полесский государственный университет
Экономический факультет

Белорусский национальный технический университет (г. Минск, Беларусь)
Полоцкий государственный университет (г. Новополоцк, Беларусь)
Санкт–Петербургский государственный институт культуры
(г. Санкт–Петербург, Россия)

Воронежский государственный университет инженерных технологий
(г. Воронеж, Россия)

Луцкий национальный технический университет (г. Луцк, Украина)
Национальный университет водного хозяйства и природопользования
(г. Ровно, Украина)

Торуньский университет имени Николая Коперника
(г. Торунь, Польша)

Одесский национальный экономический университет (г. Одесса, Украина)

СБОРНИК
трудов XII международной
научно–практической конференции
”Устойчивое развитие экономики:
состояние, проблемы, перспективы“

Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь,
27 апреля 2018 г.

Пинск 2018

УДК 330 (476.7)
ББК 65.9 (4Бел)
У 81

Редакционная коллегия:
Шебеко К.К. (гл. редактор),
Васильченко А.О., Зборина И.М., Золотарева О.А.,
Игнатенко Ю.В., Кручинский Н.Г., Лозицкий В.Л.,
Чеплянский Ю.В., Шумак Ж.Г.

Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов XII международной научно–практической конференции, УО ”Полесский государственный университет“, г. Пинск, 27 апреля 2018 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2018. – 268 с.

ISBN 978–985–516–521–8

Приведены материалы участников XII международной научно–практической конференции ”Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы“.
Материалы изложены в авторской редакции.

УДК 330 (476.7)
ББК 65.9 (4Бел)

ISBN 978–985–516–521–8

© УО ”Полесский государственный университет”, 2018

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

УДК 339.138

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВЕБ–САЙТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Н.К. Алесина

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники

Корпоративный сайт – это веб–ресурс, представляющий в Сети интересы и результаты деятельности любой бизнес–структуры (компании, агентства, предприятия, банка, холдинга) [1, с 35].

По–прежнему, предприятия, стремясь сохранить существующих и привлечь новых перспективных заказчиков в сфере продвижения, продолжают использовать традиционные, но не всегда эффективные элементы комплекса маркетинговых коммуникаций, безосновательно игнорируя возможности, предоставляемые Интернет–технологиями.

К числу инструментов электронного маркетинга, доказавших к настоящему времени свою эффективность, относится и официальный веб–сайт предприятия. С развитием технологий гипертекстовой разметки в Интернете стало появляться все больше сайтов, тематика которых стала совершенно различной – от сайтов крупных компаний, повествующих об успехах компании и ее провалах, до сайтов маленьких фирм, предлагающих посетить их офисы в пределах одного города. Руководство организаций вкладывает все больше средств в развитие веб–сайта как одного из эффективных инструментов получения заказчиком информации о предприятии и его товарах (услугах), а также автоматизации бизнес–процессов предприятия. На данном этапе предприятию, не имеющему или не развивающему корпоративный веб–сайт, присуща неважная репутация среди клиентов; перспективные заказчики предпочитают переходить к организациям–конкурентам, имеющим качественный и функциональный веб–сайт.

Руководство все большего числа организаций соглашается с мыслью, что создание веб–сайта предоставляет ряд существенных преимуществ, среди которых прежде всего:

- возможность сокращения расходов на традиционные виды рекламоносителей;
- увеличение возможностей демонстрации товаров и услуг;
- возможность создания и поддержания бесплатной и высокоинформативной обратной связи;
- возможность уточнения интересов потенциальных и постоянных клиентов;
- создание условий для увеличения доходов компании за счет интернет–продаж;
- создание и поддержание платформы для обучения и тестирования сотрудников;
- обеспечение обмена конфиденциальной информацией между удаленными офисами [2].

В среде веб–разработчиков словосочетание «корпоративный сайт» воспринимается как сложившееся и устойчивое понятие. Однако существует большая разница между корпоративным сайтом известного крупного предприятия и сайтом малой организации. Тем не менее, множество принципов их проектирования, поддержки и развития являются сходными.

За несколько лет бизнес–сообщество прошло путь от использования электронной почты и статичных «доморощенных» сайтов до интегрированных веб–систем. Пропорционально с этим возросла ценность, генерируемая подобными решениями, стоимость их создания и поддержки.

Существует ошибочное мнение, что корпоративный сайт–это то же самое, что рекламный буклет фирмы, только выложенный в сеть. Но это не совсем так. Сайт является намного более сложным, но и более эффективным и функциональным средством рекламной коммуникации, но при условии, что он качественно создан и профессионально поддерживается.

Уже одно наличие корпоративного сайта характеризует компанию как современную, понимающую тенденции мировой экономики и идущую в ногу со временем. Но мало просто иметь сайт, нужно сделать так, чтобы он создавал и поддерживал наиболее верный образ товара или услуги. Любой аспект сайта –дизайн, функциональность, текст – все имеет большое значение для формирования положительного образа марки.

Дизайн сайта–это наиболее сложный для формализации аспект, т.к. невозможно сформулировать конкретные правила по созданию такого дизайна, который будет совершенно точно создавать

положительный образ марки. Необходимость соблюдения фирменного стиля компании не вызывает сомнений, но немаловажное значение имеет также то, насколько оригинально и удачно реализовано творческое решение. Как и при создании любого другого рекламного продукта, удачное творческое решение дизайнера сайта имеет три характеристики:

- 1) оно согласуется с общей рекламной стратегией;
- 2) оно вызывает удивление и запоминается;
- 3) оно эмоционально насыщено. Базируется на знании того, что хочет потребитель, и что может предложить реальная марка [3].

Контроль этих характеристик позволит повысить шансы на разработку такого дизайна сайта, который будет содействовать формированию положительного отношения к торговой марке.

Веб-сайт предоставляет компании широкий ряд дополнительных возможностей, в дополнение к доступным ранее коммуникационным службам. Главная их особенность состоит в том, что теперь компания может предоставлять пользователям дополнительный сервис: давать информацию, оказывать пред- и послепродажное обслуживание, продавать товары и услуги. При наличии собственного сайта возрастает эффективность проводимых в Сети рекламных мероприятий, поскольку любая реклама может содержать ссылку на сайт компании, где пользователю станет доступно значительно большее количество информации, и он составит более полное мнение о фирме и ее предложении. Кроме того, информация о поведении посетителей на сайте может сразу же попадать в информационную систему компании и служить для более качественного их обслуживания.

Таким образом, веб-сайт является одним из главных элементов системы маркетинга в Интернете и требует наибольшего внимания со стороны маркетинговой службы предприятия.

С точки зрения маркетинга, веб-сайт – это набор информационных блоков и инструментов для взаимодействия с одним или несколькими сегментами целевой аудитории. Какая информация будет представлена на нем, какие инструменты будут задействованы, как они будут взаимодействовать между собой – все это зависит от выбранной модели бизнеса, краткосрочных и долгосрочных задач, а также от типа сегментов целевой аудитории и возможности контактировать с ней тем, либо иным способом [4].

Главной целью маркетинговых коммуникаций является привлечение клиентов и содействие в переходе посетителя из категории "потенциальный" в категорию "реальный"; другими словами, в совершении действия, ведущего к получению прибыли. Постоянный рост числа пользователей сети Интернет в Республике Беларусь делает корпоративный веб-сайт важным инструментом для достижения данных целей, а также значительно расширяет возможности маркетинга в глобальной сети. Веб-сайт – это своего рода виртуальный офис, который, как и настоящий офис принимает посетителей, в данном случае – пользователей сети Интернет. И от того, насколько профессионально он будет сделан, как будет организовано общение с пользователем – потенциальным клиентом, зависит успех маркетинга в сети Интернет.

Веб-сайт предприятия является одним из эффективных инструментов привлечения перспективных заказчиков предприятием, а также продвижения продукции (услуг) в целом. Повышение функциональности веб-сайта предприятия и устранение недостатков имеющейся функциональности позволят предприятию увеличить выручку от реализации, усилить конкурентную позицию, а также повысить имидж предприятия среди клиентов.

Список использованных источников:

1. Сухов, С. Корпоративный веб-сайт на 100%. Требуйте от сайта большего!: руководство /С. Сухов, Р. Овчинников. – СПб.: Питер, 2009. – 65 с.
2. Создание сайта. Назначение, цели, задачи создания сайта. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <http://www.it-kvartal.ru/48.htm>.
3. Найдите хорошего партнера, работающего в сфере веб-разработок [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.xugo.ru/marketing/154-najdite-xoroshego-partnera-rabotayushhego-vsfer.html>.
4. При выборе разработчика важно [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://www.xugo.ru/marketing/155-pri-vybore-razrabotchika-vazhno.html>.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

М.А. Бадыев

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, mur4e1991@gmail.com

Исследования состояния природной среды и условий жизни общества показывают, что человечество живет в условиях нарастающего экологического и социального кризиса, превращающегося в глобальный кризис планетарного масштаба, который может привести к гибели цивилизации [1]. Данный кризис характеризуется как нарушение равновесия в экологических системах и во взаимоотношениях общества и природы, являющееся закономерным результатом неразрешенного противоречия между потребительским отношением человека к окружающей среде и способностью биосферы поддерживать систему естественных процессов самовосстановления. Концепция устойчивого развития стала откликом человечества на назревающий глобальный кризис.

Как отмечается в «Повестке дня на XXI век», принятой на Второй конференции ООН по окружающей среде и развитию: «Человечество переживает решающий момент своей истории. Мы сталкиваемся с проблемой увековечения диспропорций как между странами, так и в рамках отдельных стран, обостряющимися проблемами нищеты, голода, ухудшения здоровья населения и неграмотности и с продолжающимся ухудшением состояния экосистем, от которых зависит наше благосостояние» [6]. Исследователи рассматривают данный кризис как результат доминирования экономической парадигмы, базирующейся на модели рационального человека, хищнически удовлетворяющего свои потребности, и стремлении расширить масштабы производства товаров и услуг с целью получения прибыли. [2].

Изучение экономики устойчивого развития базируется на анализе одноименной концепции, появление, развитие и признание которой связано с природоохранной деятельностью ООН. [5].

Экономика устойчивого развития подразумевает экономику, в рамках которой удовлетворение потребностей текущего и будущих поколений происходит на основе рационального природопользования и бережного отношения к ресурсам. А многочисленные проблемы при внедрении принципов устойчивости связаны с тем, что различные страны вносят разный по величине вклад в развитие концепции устойчивого развития. Безусловно, развитые страны располагают большими возможностями в реализации экологически ориентированной деятельности за счёт более высокого уровня научно-технического прогресса и накопленных за время процветания финансовых средств [4]. В силу различных исторических обстоятельств именно развитые страны прошли путь от традиционного общества к постиндустриальному и положили начало теории «зеленой экономики». Таким образом, обеспокоенность состоянием окружающей среды стала естественным проявлением эволюции материального благосостояния и интеллектуального самосознания наций развитых стран.

Однако наибольший интерес представляют страны с переходной (транзитной) экономикой, так как затрагивая вопросы готовности стран, в основном, постсоветского пространства к качественным изменениям и переходу на принципы устойчивости, нужно уделить особое внимание направленности и уровню текущего экономического развития. Переходная экономика – это нормальное эволюционное состояние экономической системы, когда экономика работает в период перехода от одной ступени эволюции общества к другой, часто это период экономических, политических и социальных изменений. Исходя из этого, черты переходной экономики отличают ее от «обычной» экономической системы. Среди этих специфических особенностей можно выделить:

- Заторможенность (инерционность) процесса воспроизведения.
- Развитие новых форм, элементов и экономических институтов.

Зачастую эти особенности определяются как главные проблемы переходной экономики. Первая особенность (инерционность) объясняется тем, что из-за постоянного оглядывания на предыдущий этап не возможна быстрая, как бы этого не хотелось, замена экономических форм и отношений новыми. Именно этим явлением объясняется сохранение на достаточно большом промежутке времени пережитков старых экономических взаимоотношений.

Но поскольку процесс эволюции остановить не возможно, новые формы и новые отношения будут возникать и развиваться. Особенно интенсивно развиваются новые экономические институты в случае наличия спланированной программы реформ. Эффективность реформ возрастает в том

случае, если они проводятся не спонтанно, а базируются на экономических законах. В этот период возрастает роль субъективных факторов, в конце концов, определяющих пути реализации реформ и их практическое значение.

В экономической теории выделяют основные черты переходной экономики, их как минимум пять.

1. **Изменчивость.** Экономика переходного периода отличается своей изменчивостью, которая нарушает равновесие. Данная черта присуща для любого типа переходной экономики, обеспечивает как динамизм развития процесса, так и неопределенность перспектив процесса развития экономической системы.

2. **Смещение нового и старого.** Особенности переходной экономики проявляются в переплетении новых и старых форм ведения хозяйства являются лакмусовой бумажкой на то, что процесс действительно начат, он идет и по мнению многих специалистов свидетельствует о необратимости процесса.

3. **Альтернативность.** Является фактором многовариантности развития событий и свидетельствует о возможности выбора наиболее благоприятного варианта развития.

4. **Противоречивость.** Эта особенность касается не столько функционирования экономики, сколько возникающих противоречий между слоями общества и стоящими за ними субъектами хозяйствования. Обострение противоречий настолько сильно, что это может привести к революционным потрясениям и социальным катаклизмам.

5. **Историчность.** Экономика переходного периода сама по себе носит исторический характер, который, несомненно, зависит от особенностей региона. Это значит, что одни и те же закономерности протекания экономических процессов проявляются в каждой стране по-разному.

Совершенно очевидно, что при формировании программ экономического развития следует учитывать основные черты переходной экономики, с целью недопущения возможных ошибок и просчетов. В настоящее время основным ориентиром экономического развития таких государств является наращивание экономического потенциала и нахождение собственной ниши в системе международных хозяйственных отношений без учета экологических факторов. В отличие от развитых стран, странам с переходной экономикой приходится двигаться к модели устойчивого развития в изменяющихся социальных и политических условиях, что создает дополнительные барьеры и затрудняет переход на качественно новый уровень развития.

Наращивание производственных мощностей и большие объемы потребления продукции приводят к использованию значительного количества природных благ, которые близки к истощению. К сожалению, природоемкость экономики в странах с переходной экономикой не уменьшается, что приводит к огромным затратам природных ресурсов для получения прибыли и высоком уровне экономического ущерба [3].

Формирование устойчивости процесса экономического развития подразумевает проведение структурных преобразований в неэффективной и трудоемкой экономике стран на транзитной стадии, а также технологическое обновление и экологизацию ключевых секторов.

Список использованных источников:

1. Forrester F. W. World dynamics. – Cambridge (Mass.), 1971.
2. Meadows D. H., Meadows D. L., Randers J., Behrens W. W. III. The limiting to growth. – N. Y.: Potomac, 1972.
3. Жигунов Д. И. Экономический рост. Белорусский государственный экономический университет. Т. 1., 2016.– 780 с.
4. Мэнкью Н., Тейлор М. Макроэкономика. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2013. – 560 с.
5. Наше общее будущее: Доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
6. Повестка дня на XXI век. – URL: <http://www.un.org>

ИННОВАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Т.Е. Бондарь

Белорусский государственный экономический университет, bondar-tam@tut.by

Мировой опыт показывает, что поступательное социально–экономическое развитие государства и обеспечение его конкурентоспособности на внешнем рынке, преодоление технологического отставания не может быть обеспечено без инноваций. Именно поэтому активизация инновационной деятельности обозначена в Республике Беларусь в качестве ключевого приоритета экономического развития. Деловым сообществом Беларуси сполна осознан тот факт, что только инновации могут обеспечить внедрение в национальную экономику новых и высоких технологий, обладающих наибольшей добавленной стоимостью, создание новых видов товаров и услуг, новейших экологически безопасных (чистых) материалов и продуктов с новыми свойствами и параметрами, недостижимыми в рамках предыдущих технологических укладов.

Инновационная политика Республики Беларусь отражает это отношение общества к инновационной деятельности. Основные ее положения, подходы к формированию регламентируются следующими основными документами:

1. Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. N 425 «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» [1]. Этот нормативный акт определил инновационную политику Республики Беларусь как составную часть его финансовой политики, как совокупность мероприятий, направленных на активизацию инновационной деятельности, повышение ее эффективности. В нем сформулирована цель государственной инновационной политики – создание благоприятных социально–экономических, организационных и правовых условий для инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики, усиления ее восприимчивости к решению возникающих проблем, приданию высокого уровня динамизма научно–техническому прогрессу во всех сферах жизнедеятельности человечества. В Законе также изложены принципы государственной инновационной политики, формы государственного регулирования инновационной деятельности, ее направления, инфраструктура.

2. Указ Президента Республики Беларусь от 31 января 2017 г. № 31

«О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» [2]. Названный Указ определил, что Государственная программа является комплексным документом, определяющим направления инвестиционной деятельности в Республике Беларусь, ее приоритеты, финансовое обеспечение и т.п. Стратегия инновационного развития, предусмотренная Государственной программой, заключается в синтезе внедрения технологий, относящихся к V и VI технологическим укладам, и индустриально–инновационного развития традиционных секторов экономики. При этом в одних секторах предстоит реализация стратегии лидерства на основе собственных разработок и инноваций, а в других – «догоняющее» развитие при активном заимствовании передовых зарубежных технологий и институтов.

Названные документы максимально раскрыли содержание, предназначение инновационной деятельности, что позволило сформулировать важнейшие аспекты влияния инноваций на национальную экономику [3]:

–инновации оказывают решающее влияние на макроэкономические показатели, экономический рост базируется на сочетании экстенсивных и интенсивных факторов, а решающее общегосударственное значение для национальной экономики приобретают интенсивные факторы;

–инновации воздействуют на структуру общественного производства, выступают непосредственной причиной возникновения одних производств и отраслей, постепенного отмирания и исчезновения других;

–инновации изменяют экономическую организацию общества, обуславливают появление новых элементов в спектре хозяйственных структур (например, венчурные фирмы), трансформацию содержания и взаимодействия между ними;

–инновации совершенствуют структуру потребления как материальных, так и нематериальных благ, развивают политическую культуру, динамично изменяют правовые, эстетические и этические нормы жизни общества;

–инновации влияют на социальную стабильность, генерируемый ими экономический рост позволяет повысить, уровень жизни населения, способствует решению проблем занятости, повышает уровень образования и здравоохранения, смягчает социальные противоречия и конфликты;

–инновации воздействуют на окружающую среду, решение экологических проблем общества;

–инновации обеспечивают активизацию международного научно–технического сотрудничества, интернационализацию хозяйственной жизни, объединение ресурсов различных стран, трансфер технологий;

–инновации отвечают за глобальную конкурентоспособность национальной экономики, национальную безопасность.

Рассуждая о роли инноваций в развитии национальной экономики, подчеркнем, что опыт развитых стран показывает, что все основные инновации и прорывные технологии были созданы при активнейшем участии государства.

Особая роль государства в финансовой поддержке инновационной деятельности обусловлена тем фактом, что только государство может и должно [4]:

во–первых, осознать роль инноваций как императива дальнейшего поступательного развития национальной экономики и создать нормативно–правовые предпосылки для их развития в виде документов, регламентирующих основы взаимоотношений субъектов инновационной деятельности;

во–вторых, создать ряд организационных предпосылок для инновационной деятельности посредством развития инновационной инфраструктуры; содействия подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров, осуществляющих инновационную деятельность; информационной ее поддержки; развития международного сотрудничества в сфере инноваций; продвижения отечественной инновационной продукции на мировые рынки и т.п.;

в–третьих, сформировать благоприятные экономические условия для инновационной деятельности, то есть – благоприятный инновационный климат, способствующий успешному функционированию финансового рынка, привлечению иностранных инвестиций, поощрению экспорта наукоемкой технической продукции и т.п.;

в–четвертых, проиницировать и профинансировать проведение фундаментальных исследований, которые, как правило, почти не выполняются частным бизнесом в связи с длительными сроками проведения научных разработок, неопределенностью затрат и непредсказуемостью результатов;

в–пятых, профинансировать осуществление масштабных дорогостоящих инновационных проектов, обеспечивающих технологический прорыв отдельных производств и укладов национальной экономики, а также организовать проведение НИОКР в приоритетных для государства социальных сферах (экология, медицина, строительство очистных сооружений и т.п.), предоставляя госзаказы, гранты организациям–исполнителям научно–исследовательской работы.

Таким образом, инновационные возможности роста национальной экономики все больше и больше зависят от качества управления инновационной деятельностью. А качество управления определено известной логической формулой: эффективно управлять инновациями – это значит создавать для них условия, благоприятствования.

Список использованных источников:

1. Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. N 425 «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь от 24 июля 2012 г. N 2/1977.

2. Указ Президента Республики Беларусь от 31 января 2017 г. № 31 «О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы». Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь от 07.02.2017, 1/16888.

3. Инновационная политика: международный опыт // Человек и труд. – 2010. – № 10. – С. 46–51.

4. Василенко В. Государственная поддержка – стимул для инновационного развития. Финансы. Учет. Аудит. №5, 2011г.

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

О.С. Буркова

Полоцкий государственный университет, 1299350@mail.ru

В настоящее время приоритетными направлениями социально–экономического развития Беларуси являются повышение конкурентоспособности и уровня инновационного развития национальной экономики, направленное на повышение уровня и качества жизни населения [1].

Успешная реализация целей и приоритетных направлений социально–экономического развития Беларуси зависит не только от эффективного государственного управления, но и от регулярного анализа текущего состояния и динамики социально–экономического состояния страны, с целью выявления проблемных сфер и перспективных направлений развития.

В связи с этим, представляется целесообразным проведение анализа динамики основных показателей социально–экономического развития Беларуси.

На рисунке 1 представлена динамика валового внутреннего продукта Республики Беларусь за 2007–2017 годы.



Рисунок 1 – Динамика ВВП в Беларуси в 2007–2017 гг., млрд. руб. [3]

На основании проведенного анализа динамики ВВП, можно сделать вывод, что экономика нашей страны за 10 лет выросла на 108,5%. Рост ВВП Беларуси был достигнут, в основном, за счет роста в первой части рассматриваемого 10–летнего периода, затем рост замедлился.

По итогам 2017 года ВВП Беларуси достиг 105,2 млрд. бел. руб., продемонстрировав темп роста 102,4%. Тем самым, был обеспечен выход на предусмотренные пятилетней программой социально–экономического развития [2] параметры роста экономики Беларуси.

В настоящее время макроэкономическая ситуация в экономике Беларуси стабильная, внешние условия обещают быть благоприятными, существуют резервы для достижения и удержания темпов роста ВВП [3].

Белорусская экономика отличается высокой инвестиционной активностью, об уровне которой можно судить по величине доли инвестиций в основной капитал в составе общего объема инвестиций (рисунок 2).

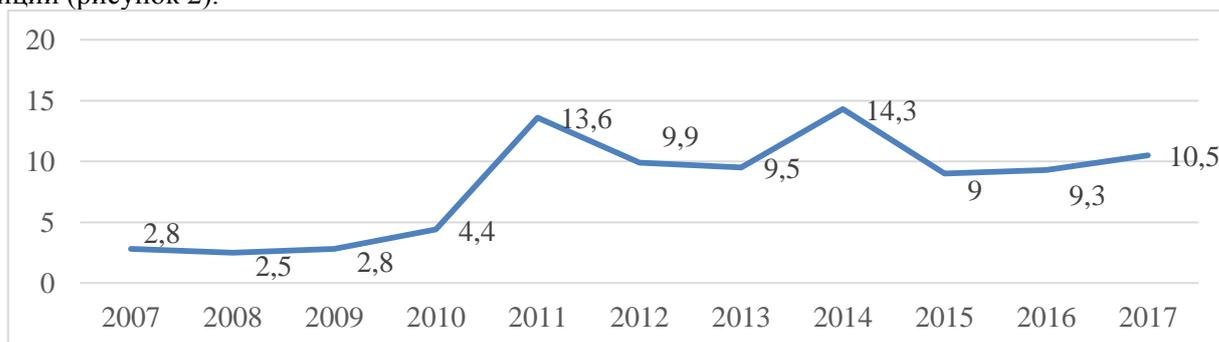


Рисунок 2 – Динамика инвестиций в основной капитал в Беларуси, в % от общего объема инвестиций [3]

Исходя из данных рисунка 2, можно сделать вывод, что за 10 лет показатель инвестиций в основной капитал увеличился на 7,7%, то есть вложение средств в объекты основного капитала растут, но прирост этого показателя является недостаточным фактором для стабильного экономического состояния Беларуси.

Переходя к анализу соотношения производительности труда по ВВП и реальной заработной платы, отметим, что диспропорции данных показателей, в той или иной мере, были присущи белорусской экономике в течение всего рассматриваемого периода (рисунок 3).



Рисунок 3 – Соотношение производительности труда по ВВП и реальной заработной платы, в % к предыдущему году [3]

На основании рисунка 3 можно сделать вывод, что со второй половины 2014 г. в Республике Беларусь преодолена диспропорция между динамикой производительности и оплаты труда. Причем, если в 2016 г. приходилось констатировать не опережающий рост производительности труда, а опережающее снижение реальной заработной платы, то тенденцией 2017 г. является сближение динамики данных двух показателей.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод об улучшении сбалансированности экономического развития и замедлении инфляционных процессов в Беларуси.

Белорусскую модель экономики можно характеризовать как открытую малую экономику, что ставит регулирование внешней торговли в приоритет макроэкономической политики. Показатели внешней торговли Беларуси представлена на рисунке 4.

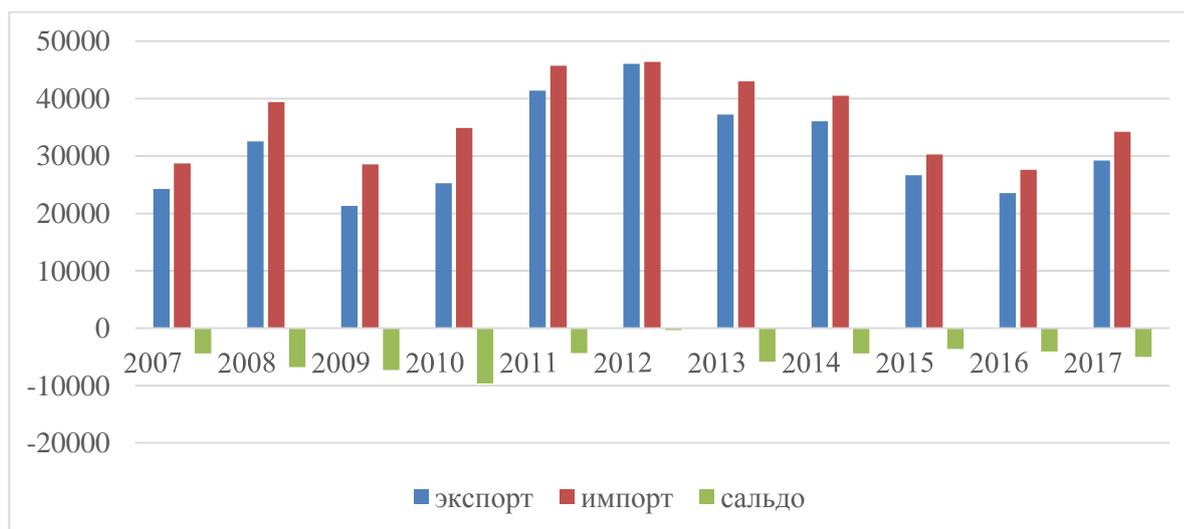


Рисунок 4 – Динамика показателей внешней торговли Беларуси, млн. долл. США [3]

На основании рисунка 4, можно сделать вывод, что, несмотря на достигнутые в целом за 2007–2017 гг. показатели роста объемов экспорта и импорта товаров и услуг, опережающий рост доли

импорта товаров в общем объеме внешнеторгового оборота по сравнению с экспортом обусловил ежегодное ухудшение показателя сальдо торговли товарами и услугами.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что в период 2007–2017 гг. показатели социально-экономического развития Беларуси оказались противоречивыми: с одной стороны, замедлился рост инвестиций в основной капитал, возрос внешнеторговый дефицит, с другой стороны – экономическая ситуация характеризуется ростом ВВП и повышением реальной заработной платы.

Однако социально-экономическое развитие Республики Беларусь с каждым годом демонстрирует положительные тенденции, что свидетельствует о потенциале экономического роста страны.

Список использованных источников:

1. Указ Президента Республики Беларусь от 15.12.2016 №466 "Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы" // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Новополоцк, 2018.

2. Постановление Совета Министров от 05.04.2016 № 274 «Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы» // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Новополоцк, 2018.

3. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.belstat.gov.by

УДК 339.13

УРОВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Я.В. Бушкевич

Полесский государственный университет, transcendencities@gmail.com

Формирование потенциальной возможности хозяйствующих субъектов к конкурентной борьбе и достижению эффективных результатов в сегодняшних условиях осложняется в связи с необходимостью постоянного приспособления к изменяющимся условиям, которые требуют, в свою очередь, поиска научно-обоснованных концепций функционирования и развития предприятия, повышения конкурентоспособности его товара. Разработка таких концепций обуславливает необходимость глубокого исследования как самой экономической категории конкурентоспособности товара, ее особенностей и признаков, так и влияния общемировых тенденций, политических факторов, особенностей конкретно-исторической стадии развития на процесс ее формирования и совершенствования. В рыночной экономике категория конкурентоспособности товара является одной из ключевых, поскольку ее уровень определяет успех или неудачу в деятельности предприятия, а повышение конкурентоспособности продукции и как следствие рост ее экспорта являются средствами для повышения уровня жизни населения страны [1, с. 27].

К основным конкурентным преимуществам Республики Беларусь относятся: выгодное экономико-географическое положение; развитая система транспортных коммуникаций и производственная инфраструктура в целом; значительные земельные, водные и лесные ресурсы; наличие ряда полезных ископаемых; значительный научно-технический потенциал; многоотраслевой промышленный комплекс; высокий общеобразовательный уровень населения.

Среди перспективных товарных групп национального экспорта можно также назвать продукцию деревообрабатывающей и текстильной промышленности. По обеим группам РБ занимает 0,07% мирового рынка, что превышает значение доли всего белорусского экспорта в мировой торговле. Довольно перспективным является положение на мировом рынке белорусских экспортёров недорогих металлов и продукции из них, химической продукции.

Сводный индекс уровня конкурентоспособности Республики Беларусь ниже российского и составляет 0,564 (Россия – 0,678; Польша – 0,633; Нидерланды – 1,145) [2].

Повышение международной конкурентоспособности белорусских товаропроизводителей может быть обеспечено за счет:

- совершенствования механизма стимулирования эффективного использования предприятиями прироста валютной выручки на закупку новых технологий и “ноу–хау” из высокоразвитых стран;
- привлечения инвестиций для модернизации технологий и снижения энергоемкости и материалоёмкости производства;
- развития экспорта национального капитала и корпоративных связей с ведущими мировыми фирмами и участия в реализации транснациональных проектов;
- развития конкурентоспособной транспортной системы на международном рынке транспортно–экспедиционных услуг;
- упрощения процедур во внешней торговле в соответствии с принципами международных организаций, в том числе порядка таможенного оформления грузов на пограничных пропускных пунктах и электронного обмена данными;
- улучшения качества управления предприятиями, в том числе путем поиска эффективного собственника;
- развития систем сертификации и качества экспортной продукции, признанных в мире, установления требований к ее потребительским и экологическим характеристикам, а также безопасности применения;
- создания дополнительных условий для стимулирования производства экспортной продукции с использованием опережающих технических идей и решений, наукоемких, энерго – и ресурсосберегающих технологий, в том числе в рамках льготного кредитования проектов за счет средств Фонда поддержки экспорта, Инновационного фонда;
- проведения научно–технической политики и разработки инновационных механизмов с целью повышения технологического уровня, наукоемкости и эффективности производств на предприятиях [4].

Среди факторов, сдерживающих экономическое развитие и повышение конкурентоспособности, необходимо назвать изношенность производственных фондов, устаревшие технологии, низкий уровень менеджмента, высокую налоговую нагрузку, отсутствие конкурентной среды, несовершенство нормативно–правовой базы [3].

Таким образом, выделим некоторые конкурентные преимущества Республики Беларусь: высокое качество человеческого капитала; низкая цена рабочей силы; развитый научно–технический потенциал; выгодное экономико–географическое положение; наличие конкурентоспособных производств (тракторы, холодильники, телевизоры), магистральных нефте – и газопроводов на территории страны; большой запас возобновляемых лесных ресурсов и пресной воды, калийных солей. Обеспечить конкурентоспособность может только системный подход к решению этой проблемы. Необходимо обновить не только технологии и парк действующего оборудования, но и воспроизводственную, отраслевую и технологическую структуру экономики, набор инструментов, стимулирующих работу предприятий.

Список использованных источников:

1. Плотницкий, М.И. Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М.И. Плотницкий [и др.]. Минск. Современная школа, 2015. – 616с.
2. Исследовательский центр ИПМ – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2017r.pdf> – Дата доступа: 25.02.2018
3. Международное общественное объединение по научно– исследовательским и информационно– образовательным программам “РАЗВИТИЕ” – Режим доступа: <http://evolutio.info/content/view/1022/176/> – Дата доступа: 25.02.2018
4. Студенческая экспозиция – Режим доступа: https://studexpo.ru/196307/mirovaya_ekonomika/konkurentosposobnost_belorusskih_tovarov_na_mezhdunarodnom_rynke – Дата доступа: 25.02.2018

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ НАСЕЛЕНИЯ СТАРШЕГО ВОЗРАСТА И ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

А.В. Васильева, В.В. Каргинова

¹Институт экономики ФГБУН ФИЦ "Карельский научный центр РАН",
vasnask@gmail.com, vkarginowa@yandex.ru

Статья подготовлена в рамках проекта РФФИ «Воспроизводство трудового потенциала северного региона в условиях старения населения (на примере Республики Карелия)» № 16–32–01030.

Последние десятилетия во многих российских регионах численность населения трудоспособного возраста снижается. Так, например, с 1995 по 2017 года в Республике Карелия данная группа населения сократилась на 22,6%, с 447 тыс. до 346,1 тыс. человек [1].

Безусловно, наблюдаемый демографический тренд является негативным для региональной экономики. Уменьшение числа работающих при прочих равных условиях сопровождается падением валового регионального продукта, налоговых поступлений в бюджет и, как следствие, базы предоставления социальных услуг, осуществления социальных гарантий, инфраструктурных проектов, направленных на развитие региона, и т.д.

Однако частично данные нежелательные последствия могут быть устранены путём более активного использования в экономике трудового потенциала населения старшего возраста. За рассмотренный период, с 1995 по 2017 года, в Республике Карелия наблюдался рост группы лиц старше трудоспособного возраста: как в абсолютном значении (на 17,6% или 25,0 тыс. человек), так и относительно общей численности сокращающегося населения региона (на 8,2 п.п.) [1].

В связи с вышеизложенным, целью работы стал анализ регионального трудового потенциала лиц старшего трудового возраста и выявление факторов, определяющих его вовлечённость в экономику.

В качестве объекта был выбран трудовой потенциал населения старшего возраста Республики Карелия.

Теоретической базой выступили российские и зарубежные исследования трудового потенциала лиц старшего возраста (см., например, [2, 3]).

Методика исследования предполагала синтез количественных и качественных методов.

Основными источниками данных являлись сборники и интернет–страницы Территориального органа службы государственной статистики по Республике Карелия и Министерства социальной защиты, труда и занятости Республики Карелия. Статистическая информация была дополнена анализом результатов анкетирования лиц старшего возраста, интервью и фокус–групп работодателей и местного сообщества, проведённых в 2017 году на территории трёх муниципальных районов Республики Карелия.

Существует множество характеристик трудового потенциала региона, однако главной из них можно назвать численность населения, готового к труду. Ранее были приведены данные по численности и динамике населения в трудоспособном и старше трудоспособного возраста. Отметим, что на 01.01.2017 г. в среднем по Республике Карелия 69% пенсионеров не работают. Это соответствует общероссийским показателям: по стране, не работают примерно две трети пенсионеров [4].

Вместе с этим на 01.01.2017 г. по предварительным данным в среднем по Республике Карелия доля лиц старше трудоспособного возраста на 16,7% превысила число работающих, но в ряде районов подобное превышение составило 124,6% (Лахденпохский район), 124,1% (Пудожский район), 123,5% (Муезерский район) [1].

В 2006 году основной долей работающих пенсионеров были лица 50–54 лет, в 2014 году – уже 55–59 лет. Таким образом, можно говорить о старении работающего населения старшего возраста [1].

Для использования лиц старшего возраста в качестве ресурса воспроизводства трудового потенциала региона необходимо, во–первых, наличие мотивации у самого населения старшего возраста, а, во–вторых, наличие мотивации у работодателей.

Со стороны лиц старшего возраста, главным фактором, определяющим их желание использовать свой трудовой потенциал, выступает уровень доходов: личный и средний по району. На начало 2017 года средняя ежемесячная пенсия в Республике Карелия составляла 16 015,40 руб. – менее

половины от средней заработной платы в регионе. При этом интересно, что размер пенсии по муниципальным районам практически не отличается – расхождение составляет одну–две тысячи рублей, а вот колебания средней заработной платы достаточно существенны: по предварительным данным, за 2017 год от 27 259,50 руб. в Муезерском муниципальном районе до 53 840,30 руб. в Костомукшском городском округе [1]. Соответственно, большая мотивация осуществлять трудовую деятельность есть у лиц в районах с высокой заработной платой: их жители привыкли к большим доходам. Однако потребность вовлечения потенциала лиц старшего возраста выше в районах с низкой заработной платой: именно из этих районов уезжает население, особенно молодёжь.

Со стороны работодателей, мотивация использовать трудовой потенциал лиц старшего возраста ограничивается рядом стереотипов (эджизмом): старшее поколение имеет низкую работоспособность, часто и на длительный срок выходит на больничные, плохо воспринимает инновации и т.д. Частично данные стереотипы были опровергнуты. Так, например, А.Н. Маликов и Т.В. Смирнова показали отсутствие связи между возрастом и интеллектуальными, психическими и физическими способностями [5].

Кроме того, качество трудового потенциала лиц старшего возраста может быть повышено за счёт большей доступности социальных услуг, особенно в сфере здравоохранения и получения дополнительного образования, повышения квалификации. Образовательные услуги оказываются на базе центров занятости населения, необходимо расширить их перечень и сделать более популярными.

В дополнение можно отметить, что лица старшего возраста обладают и рядом преимуществ перед представителями более молодых возрастных групп: наличие как трудового, так и жизненного опыта, высокая ответственность и сосредоточенность, готовность к неполной занятости и гибкому графику. Интересы и ценности лиц старшего возраста больше, чем у молодых, относятся к производственной сфере [5]. Эффективность использования опыта, знаний и психологических особенностей старшего возраста применительно к государственным органам была показана И.С. Швановой и И.Б. Шебураковым [3].

Таким образом, в существующей демографической ситуации трудовой потенциал населения старшего возраста необходимо рассматривать в качестве ресурса воспроизводства трудового потенциала региона. Анализ статистических данных по Республике Карелия показал, что в настоящее время данный ресурс задействован слабо. Проведённые анкетирование, интервью и фокус–группы позволили идентифицировать определяющие это факторы. Именно на их устранение должна быть направлена социально–экономическая политика региона для его безопасного и устойчивого развития.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Территориального органа службы государственной статистики по Республике Карелия [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://krl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krl/ru/municipal_statistics/.
2. Римашевская Н.М. Старшее поколение как ресурс социально–экономической модернизации России / под науч. ред. чл.–корр. РАН Н.М. Римашевской. – М.: Экономическое образование, 2014. – 212 с.
3. Шванова И.С. Управление карьерным развитием государственных служащих старшей возрастной группы / И.С. Шванова, И.Б. Шебураков // Интерактивная наука. – 2016. – №5. – С. 38–43.
4. Васильева А.В. Трудовой потенциал населения старших возрастных групп в контексте социально–экономического развития регионов (на примере Республики Карелия) / А.В. Васильева // Экономика труда. – 2017. – Т. 4. – № 4. – С. 389–400.
5. Маликов А.Н. Профессиональные ресурсы в возрастной динамике / А.Н. Маликов, Т.В. Смирнова // Поволжский торгово–экономический журнал. – 2011. – №1. – С. 74–87.

И.В. Вахильчук

Полесский государственный университет, Slavaira2001@yandex.ru

Вопрос формирования себестоимости является одним из наиболее важных для любого предприятия. В себестоимости как в обобщающем экономическом показателе находят свое отражение все стороны деятельности предприятия: степень технологического оснащения производства и освоения технологических процессов; уровень организации производства и труда; степень использования производственных мощностей; экономичность использования материальных и трудовых ресурсов и другие условия и факторы, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность. Поэтому решение проблемы снижения себестоимости продукции непосредственно связано с повышением эффективности работы всего предприятия. В условиях современного рынка снижение себестоимости продукции создает предпосылки к повышению конкурентоспособности, что является особенно актуальным в данный период развития экономики, когда идет борьба за сохранение уже существующих рынков сбыта продукции, а также завоевание новых. Отсутствие снижения себестоимости продукции значительно затрудняет продвижение ее на локальных, региональных и мировом рынках.

Руководитель предприятия, который решил снизить себестоимость производимой продукции должен отчетливо понимать, что это дело не одного дня. В этот процесс будет вовлечено все производство. Ниже представлены основные пути снижения себестоимости.

1) Повышение производительности труда.

По оценкам специалистов, от производительности труда зависит до 60% себестоимости продукции. Складывающаяся обстановка показывает, что многие предприятия видят возможности уменьшения затрат в сокращении численности персонала и продолжительности рабочего времени. Однако такие шаги приведут к росту безработицы и удешевлению рабочей силы. Главной причиной низкой производительности труда являются не устаревшие производственные фонды, на что предприятия обычно списывают все производственные проблемы (хотя в этом, конечно, есть доля истины), а, прежде всего, низкий уровень управления и неэффективная система мотивации труда. Необходимо делать акцент на факторах, создающих стабильность, повышать уверенность сотрудников в завтрашнем дне и снижать текучесть персонала [2].

Сейчас в Европе наблюдается тенденция развития инноваций в организации рабочего процесса. Имеются в виду все аспекты, которые помогают работать предприятию и получать преимущества в конкурентной борьбе за счет креативности, а не широких финансовых инвестиций. Речь идет об инновационных способах организации работы и управления предприятием. Каждую неделю работники небольшого промышленного предприятия проводят специальное собрание, цель которого – выявить упущения в производстве, вместе их проанализировать и, главное, предложить решения для улучшения этого процесса. Организация рабочего процесса была полностью пересмотрена. Новая структура базируется на новых принципах управления: решения по повышению качества могут предлагать все сотрудники предприятия, независимо от уровня, на котором они находятся. Размеры премий в настоящее время полностью зависят от командных результатов, а не индивидуальных. Такой подход оказывает положительное воздействие на мотивацию сотрудников и, соответственно, на производительность труда. Чтобы подтолкнуть внедрение подобных инноваций европейскими компаниями, еврокомиссия в 2013 году создала европейскую сеть инноваций рабочего процесса (workplace innovation network, euwin). Она объединяет 1,5 тысячи экспертов и знакомит предпринимателей с новаторскими методами повышения эффективности с помощью специальной базы данных, бюллетеней и конференций [1].

2) Автоматизация производства, внедрение инновационных технологий.

В современном мире научились труд человека заменять машинным. Иногда это надежней и бесспорно, экономически выгоднее. Для снижения себестоимости выпускаемого товара важно во всех процессах максимально автоматизировать производство. Внедрение новых технологий в производство на многих предприятиях обеспечивает: улучшение качества продукции и наращивание объемов производства за счет освоения новых видов продукции, соблюдение экологических норм производства и улучшение условий труда.

3) Соблюдение режима экономии.

В процесс экономии должны быть вовлечены все этапы производства. Необходимо рассчитать, где и сколько можно будет сэкономить денег, при этом, чтобы не ухудшилось качество продукции. Для того чтобы добиться снижения себестоимости производства, необходимо постоянно контролировать рациональность использования сырья. Результатом снижения издержек производства является использование более дешевого сырья, как правило, это замена импортного сырья на отечественное. Строгий учет также позволит избежать краж. Помимо сырья, важно экономить и другие ресурсы, такие как топливо, электроэнергию и т. д. Как минимум нужно внедрить в производство энергосберегающую технику и научить персонал экономить электричество. В условиях постоянного роста цен на энергию и энергоносители многие предприятия стараются удешевить производство за счет использования альтернативных источников энергии, более дешевых и доступных предприятию [2].

4) Уменьшение расходов на содержание управленческого персонала.

Некоторые предприятия имеют «раздутый» штат сотрудников, где практически на каждого работника приходится один руководитель. Для того чтобы начать экономить, необходимо пересмотреть должностные обязанности каждого сотрудника управленческого аппарата и по возможности несколько должностей объединить в одну.

5) Повышение квалификации персонала.

Для того чтобы работники производили более качественную продукцию, при этом уменьшилось количество брака, необходимо регулярно повышать квалификацию сотрудников и т. д. Именно там специалисты обмениваются опытом, узнают новое, знакомятся с инновационным оборудованием. Благодаря этому они свои знания применяют на практике [2].

Это далеко не весь перечень мероприятий по снижению себестоимости продукции. Но именно они способны принести максимальный результат в минимальный срок.

Список использованных источников:

1. Через инновации к повышению производительности труда // Euronews [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.euronews.com/2015/09/18/changing-the-way-the-workplace-works-business-planet-looks-at-workplace>. – Дата доступа: 20.03.2018.

2. Снижение себестоимости продукции, товаров, работ и услуг — 10 путей снижения + факторы и план // Как заработать и начать свой бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kakzarabativat.ru/nachinayushhim-predprinimateliam/snizhenie-sebestoimosti/>. – Дата доступа: 23.03.2018.

УДК 339.137.2

ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Н.В. Волкова, В.И. Шагун

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
nadine_13@mail.ru, shagun.valeriya@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматриваются основные экономические и финансовые факторы, требующие новых подходов к формированию конкурентоспособности предприятий в условиях глобализации, анализируются основные аспекты обеспечения глобальной конкурентоспособности предприятий, указываются наиболее актуальные методы формирования глобальной конкурентоспособности.

Annotation. The article examines the main economic and financial factors that require new approaches to the formation of enterprises' competitiveness in the context of globalization, analyzes the main aspects of ensuring global competitiveness of enterprises, identifies the most relevant methods for shaping global competitiveness.

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, глобальная конкурентоспособность предприятий, методы анализа и формирования глобальной конкурентоспособности, структура и факторы глобальной конкурентоспособности.

Keywords: world economy, globalization, global competitiveness of enterprises, methods of analysis and formation of global competitiveness, structure and factors of global competitiveness.

Современная мировая экономика функционирует в условиях глобализации и интернационализации производства. Это привело к интенсификации и усложнению форм и методов конкуренции, особенно на международном уровне. Однако, конкуренция на национальном уровне также находится под влиянием факторов глобализации. В условиях глобализации проводится разделение рынков по типу конкуренции: рынки традиционной умеренной конкуренции и рынки гиперконкуренции, появившиеся в результате деятельности транснациональных компаний [5]. В связи с этим проблемы обеспечения, разработки и внедрения адекватных инструментов поддержания и повышения глобальной конкурентоспособности предприятий требуют своего решения и дальнейшей разработки.

Традиционные методы обеспечения конкурентоспособности предприятий можно рассматривать по двум группам: финансовые и нефинансовые методы [1].

Нефинансовые методы направлены на повышение конкурентоспособности продукции, но не рассматривают другие аспекты деятельности компании, к этим методам относятся:

- управление качеством;
- управление ассортиментом продукции;
- послепродажное сервисное обслуживание;
- маркетинговые инструменты;
- ценовая политика и т.д.

Финансовые методы повышения конкурентоспособности компаний включают:

- управление постоянными и переменными затратами;
- управление оборотным капиталом;
- управление интеллектуальным капиталом;
- амортизационная политика;
- управление денежными потоками;
- риск–менеджмент;
- управление запасами;
- инвестиционная политика и т.д.

Все рассмотренные методы являются традиционными и в современных условиях нуждаются в корректировке и дополнениях в соответствии с новыми требованиями рынка к конкурентоспособности предприятий в условиях глобализации [2,6].

Изменение требований рынка проявляется по следующим направлениям:

1. Глобализация привела к снижению или полному исчезновению барьеров входа на рынок. Для крупных компаний это приводит к усилению конкуренции. Для средних и мелких предприятий возрастает риск ведения бизнеса.

2. В условиях глобализации активизировалось использование новых технологий для расширения возможностей бизнеса, например, Интернет и электронная торговля. Однако, это требует быстрой адаптации к новым технологиям и повышения затрат на технологические обновления.

3. В современных условиях растет скорость передачи информации, соответственно снижаются расходы на коммуникации и транспортные расходы. В результате преимущества игроков, давно присутствующих на рынках, по сравнению с новыми игроками исчезают. Существенно сложнее быть преимущественным обладателем уникальной информации о рынке.

4. В условиях глобализации усложнилась структура финансового сектора, повысились его роль и влияние на экономические процессы [3]. Происходит либерализация трансграничного движения капитала. Иностранные индивидуальные инвесторы могут приобретать корпоративные ценные бумаги, как следствие активизировались рыночные посредники, появились новые финансовые инструменты. Развитие фондовых рынков и повышение компаниями мобилизовать финансовые ресурсы практически без ограничений с помощью банков и путем эмиссии облигаций. Для минимизации налогового бремени компании получили возможность использовать оффшорные зоны.

5. Таким образом очевидной становится необходимость использования современных финансовых инструментов обеспечения глобальной конкурентоспособности, ориентированных на учет основных факторов глобализации современной экономики.

Финансовые методы повышения конкурентоспособности предприятий приобретают решающее значение в формировании глобальной конкурентоспособности, они отличаются комплексным воздействием на все сферы деятельности компаний, позволяют минимизировать затраты, максимизи-

ровать прибыль, наращивать экономический, финансовый, интеллектуальный потенциал компании.

Формирование современных подходов к обеспечению глобальной конкурентоспособности и модели оценки глобальной конкурентоспособности предприятий позволяет компаниям существенно улучшить свою рыночную позицию.

Список использованных источников:

1. Бережнов Г.В. Конкурентный потенциал предприятия. М.: Издательство “Креативная экономика”, 2007. – 288 с.
2. Волкова, Н.В. Проблемы управления финансовой устойчивостью предприятия в современных условиях. «Финансовые решения XXI века: теория и практика»// Сборник научных трудов 17-й междисциплинарной научно-практической конференции. – Санкт – Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2016. – 63–67 с.
3. Даниленко Л.Н. Мировая экономика. М.: Кнорус, 2013. – 318 с.
4. Шишкин В.В. Глобализация и мировые экономические отношения. М.: Лаборатория книги, 2012. – 102 с.
5. Овчинников В. Глобальная конкуренция. М.: Институт экономических стратегий, 2007. – 357 с.
6. Шагун В.И., Волкова Н.В. “Значение финансовой конкурентоспособности предприятия в современных условиях”// Сборник Недели науки СПбПУ, материалы научной конференции с международным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2016. – 501–503 с.

УДК 330.322.21

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЗАИМОСВЯЗИ НОРМЫ И ЭФФЕКТИВНОСТИ
НАКОПЛЕНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА**

П.Л. Володько

Белорусский государственный университет, Vol-pl89@yandex.ru

В последнее время в белорусской экономике сложилась неблагоприятная тенденция снижения эффективности накопления основного капитала. Наиболее отчетливо эта тенденция начала проявлять себя, когда под воздействием государственных программ финансирования экономики возросла инвестиционная активность, которая нашла свое отражение в значительном увеличении доли накопления основного капитала в составе ВВП

Эффективность накопления основного капитала – это тот основной критерий, на основе которого должно приниматься и обосновываться решение об его экономической целесообразности. Уровень и динамика этого показателя во многом определяет все качественные характеристики и свойства макроэкономической динамики. В свою очередь, уровень эффективности накопления зависит от ряда особенностей сложившейся в конкретной стране экономической и политической системы, которые оказывают прямое или косвенное влияние на качество разрабатываемых и принимаемых к реализации инвестиционных проектов.

Для установления связи между нормой (X) и эффективностью (Y) накопления основного капитала в промышленности была построена однофакторная регрессионная модель с использованием эконометрического пакета программ EViews. Программная система EViews выдала регрессионную статистику, данные дисперсионного анализа и регрессионную модель:

$$Y = -32,83 X + 3,78.$$

Анализ полученных данных регрессионной статистики, дисперсионного анализа и регрессионной модели более подробно представлен в работе [1].

Полученный множественный коэффициент корреляции $R=0,7141$ свидетельствует о том, что корреляция, или теснота связи между предсказанным (вычисленным по уравнению регрессии) значением зависимого фактора, т.е. эффективностью накопления и независимым фактором (нормой накопления основного капитала) согласно шкале Чеддока, признается высокой. Величина стандартной ошибки равна $\pm 0,67$, описывает размер типичного отклонения наблюдаемого значе-

ния от линии регрессии, то есть эффективность накопления варьируется от предсказанной (вычисленной) величины на это значение.

При уровне значимости $\alpha=0,05$ и степенях свободы $f_1=2-1=1$, $f_2=10-1-1=8$ критерий Фишера $F_p = 8,33$, табличное значение $F_t = 5,32$. Так как $F_p > F_t$ и значимость $F = 0,02$, можно говорить, что полученный результат значим.

Анализ значений коэффициентов регрессии и t -критериев Стьюдента позволяет сделать вывод о значимости в уравнении всех переменных, так как t -критерий Стьюдента превосходит свои табличные значения, а также p -значения всех переменных находятся в диапазоне $0,01-0,05$.

Значение коэффициента регрессии $-32,83$ для нормы накопления основного капитала промышленности говорит о том, что ее увеличение на 1 % снизит эффективность накопления в основной капитал на 32,83 %. Такое значение коэффициента регрессии показывает высокую чувствительность эффективности накопления к изменениям величины нормы накопления.

Оценив адекватность и качество модели по 4 параметрам метода наименьших квадратов с использованием пакета программ Eviews, были получены следующие результаты:

1. Математическое ожидание остатков. Тест Жака–Бера показал, что математическое ожидание остатков стремится к нулю и равно $4,44e-16$ (рисунок);

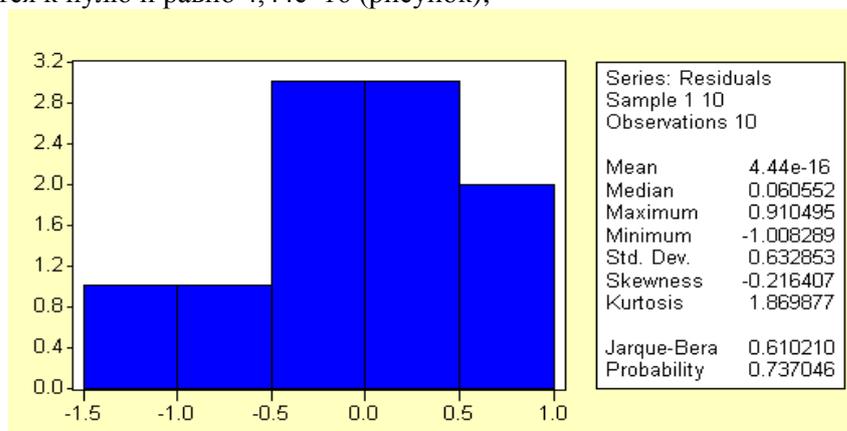


Рисунок – Окно результатов теста Жака–Бера

2. Автокорреляция. Тест множителей Лагранжа с уровнем значимости $p = 0,185307$ показывает отсутствие автокорреляции остатков;

3. Дисперсия остатков (гомоскедастичность остатков) всех наблюдений по тесту Уайта с вероятностью $p = 0,075791$ постоянна;

4. Исходя из Рисунка 1 по тесту Жака–Бера, уровень значимости $p = 0,737046$, что больше порогового значения, равного $0,05$, откуда следует, что случайные остатки имеют нормальное распределение.

Таким образом, проведенные исследования позволяют сделать вывод об адекватности построенной модели и ее хорошем качестве. На основе проведенных исследований можно сделать вывод, что показатель эффективности накопления в основной капитал имеет особое значение для макроэкономического планирования инвестиционных вложений, характеризуя при этом качественный аспект инвестирования в основной капитал промышленности.

Исследования показывают взаимосвязь между нормой и эффективностью накопления основного капитала в промышленности. Разработанная регрессионная модель продемонстрировала высокую чувствительность эффективности накопления к изменениям величины нормы накопления. Выявленные закономерности могут использоваться в основе совершенствования макроэкономического планирования инвестиций в основной капитал промышленности. Значение коэффициента регрессии $-32,83$ для нормы накопления основного капитала промышленности говорит о том, что ее увеличение на 1% снизит эффективность накопления в основной капитал на 32,83 %.

Учет зависимости между нормой и эффективностью накопления основного капитала в промышленности в практике макроэкономического планирования инвестиционных вложений позволит обоснованно увеличивать объем инвестиционных вложений в основной капитал промышленности, что будет приводить к повышению их эффективности.

Список использованных источников:

1. Володько, П.Л. Оценка эффективности в основной капитал промышленности Республики Беларусь / П.Л. Володько // Научный производственно–практический журнал Минского инновационного университета «Экономика. Управление. Инновации». – 2017. – №1/2(1). – С. 87–93.

УДК 338.45

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ МАШИНОСТРОЕНИЯ БЕЛАРУСИ

С.М. Воронин

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, varonin_serгей@mail.ru

Машиностроение является одной из основных отраслей промышленности в большинстве экономически развитых государств. В Республике Беларусь до 2013 г. включительно машиностроительный сектор (*по видам экономической деятельности «Производство машин и оборудования», «Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования», «Производство транспортных средств и оборудования»*) также выступал в качестве лидера промышленного развития, обеспечивая порядка 18% промышленного производства страны. Однако начиная с 2014 г. отмечается самое значительное перераспределение соотношения между машиностроением и иными видами экономической деятельности в промышленности. В 2014 г. доля машиностроения в общем объеме промышленности составила 14,6 %, в 2015 г. – 13,3%, а в 2016 г. – уже 12,6 % [1].

В настоящее время главной целью развития машиностроительного комплекса Беларуси является достижение технического уровня промышленности, аналогичному уровню в современных развитых государствах, национальные экономики которых относятся к пятому и шестому технологическому укладу. Для достижения этой цели необходимо выработать и реализовывать научно обоснованную стратегию развития отечественного машиностроения. Среди возможных инструментов формирования стратегии можно выделить SWOT–анализ (анализ сильных и слабых сторон, возможностей и угроз).

Применяя SWOT–анализ, можно установить связи между силой и слабостью, внешними угрозами и возможностями отрасли. Такие связи в дальнейшем могут быть использованы для разработки стратегии развития отрасли.

К основным сильным сторонам белорусского машиностроения следует отнести наличие: развитой системы машиностроительного образования; существенного фундаментального задела в области машиностроения, металлообработки, металлостроения и пр.; исследовательской, конструкторской, технологической, экспериментальной и испытательной баз; технического опыта в производстве машиностроительной продукции; высококвалифицированных кадров (научных, инженерных, рабочих).

Более низкие тарифные ставки квалифицированного труда на машиностроительных предприятиях Беларуси, по мнению ряда экспертов, дают отечественным производителям ценовое преимущество по сравнению с зарубежными производителями. Безусловно, следует упомянуть сохранившиеся связи с прежними потребителями в странах СНГ, особенно в России, а также наличие хорошей репутации и узнаваемость товарных марок у потребителей этих стран.

К основным слабым сторонам отечественного машиностроения следует отнести недостаток организационных знаний и навыков, особенно в области менеджмента, маркетинга, качества; инерцию мышления специалистов. К тому же на многих предприятиях машиностроения подразделения экономического анализа, маркетинга только начинают занимать соответствующие им в современных экономических условиях место. А службы стратегического планирования отсутствуют на большинстве предприятий отрасли. Кроме того, к слабым сторонам предприятий белорусского машиностроительного комплекса можно отнести: устаревшее оборудование и технологию изготовления продукции и как следствие недостаточную гибкость производства; большой износ оборудования; высокий средний возраст металлорежущего оборудования [2]; низкую рентабельность продукции; высокую энерго– и металлоемкость продукции; недостаточную мотивацию труда работников и высокую текучесть кадров; отставание в области исследований и разработок машиностроительной продукции; невысокую долю новой продукции; сильную зависимость от внешних поставщиков комплектующих.

Следует подчеркнуть, что некоторые внутренние факторы, рассматриваемые выше как сильные стороны, в долгосрочной перспективе могут превратиться в слабые стороны машиностроительной промышленности Беларуси. Например, низкая заработная плата квалифицированного персонала может вызывать отток в особенности мобильных и конкурентоспособных работников либо за рубеж, либо в другие отрасли и снизить мотивацию и производительность труда.

Что касается внешних угроз отечественному машиностроению, то некоторые из них очевидны – это жесткое давление зарубежных конкурентов, в том числе с использованием политических рычагов; возрастание силы торга у покупателей и поставщиков, изменение потребностей и вкуса покупателей, рост стоимости топливно–энергетических и других материальных ресурсов.

Рассматривая возможности, которые имеет машиностроение Беларуси, необходимо в первую очередь отметить, государственную поддержку предприятий машиностроения и наличие у данных предприятий товаропроводящих сетей.

Сегодня машиностроительный комплекс Беларуси отстает от экономически развитых государств по техническому уровню машиностроительной продукции, но в тоже время имеет более высокий технологический уровень, чем большинство стран СНГ, и развивающихся стран Азии, Южной Америки и Африки. Поэтому в отношении к развитым стран Беларусь с одной стороны может выступать как импортер новейших технологий, а с другой стороны, как экспортер тех частей и компонентов, которые сможет производить с относительно меньшими издержками и хорошим качеством. Что касается второй группы стран, то Беларусь сама может выступать для них в качестве, во–первых, поставщика частей и компонентов относительно высокого качества, а во–вторых, покупателя тех промежуточных изделий машиностроения, стоящих для нее дешевле, чем изготовленные в стране. Кроме того, использование современных методов стратегического планирования, организации производства способно обеспечить не только сохранение, но и устойчивое развитие машиностроительной отрасли.

Таким образом, рассмотрев возможности машиностроительной отрасли Беларуси, ее слабые и сильные стороны, проведя анализ угроз, исходящих из внешней среды можно определить стратегию развития машиностроения Беларуси.

Так как машиностроительная отрасль работает на развивающемся рынке с сильной конкуренцией, то для нее наилучшей может быть комбинированная стратегия, нацеленная на укрепление своих конкурентных преимуществ, и предусматривающая более глубокое проникновение, и географическое развитие рынка.

Это можно сформулировать следующим образом: оптимизировать издержки и тем самым укрепить свою конкурентную позицию, при этом освоить продажу уже имеющихся товаров, затем выйти на новые рынки с имеющейся продукцией и закрепиться на них.

Список использованных источников:

1. Воронин, С. М. Анализ динамики машиностроительного производства Республики Беларусь / С. М. Воронин // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально–экономического развития : материалы XVI Междунар. науч. конф., Минск, 20–21 окт. 2016 г. : в 3 т. / НИЭИ М–ва экономики Респ. Беларусь ; редкол. : А.В.Червяков [и др.]. – Минск : НИЭИ М–ва экономики Респ. Беларусь, 2016. – Т. 2. – С. 216–217.

2. Воронин, С. М. Развитие стратегического управления промышленными предприятиями / С. М. Воронин // Научные труды Республиканского института высшей школы. – 2016. – № 15. – С. 268–275.

УДК 316.334.2

СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ

О.Н. Гаврилик

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, gavrilik.oksana@yandex.ru

Неотъемлемым компонентом функционирования денежных отношений является социально–экономический контекст. При выборе источников дохода и способов распределения денег субъекты исходят из сложившегося уровня экономического развития общества, его социально–

экономической структуры, особенностей денежной системы государства, возможностей действующих финансовых институтов. Экономика Республики Беларусь является частью мировой хозяйственной системы и испытывает влияния макроэкономических факторов. Поэтому анализ социально-экономического положения республики невозможен без исследования сложившейся ситуации на международной арене.

В большинстве стран мира действует рыночная экономическая система. Наиболее серьезная тенденция сегодня – это глобализация: культурная, политическая, экономическая, финансовая, коммуникационная и т. д. Глобализация формирует единые мировые рынки, в том числе финансовые и информационные. Включение страны в международный финансовый рынок позволяет ее жителям вступать в денежные отношения с субъектами экономической деятельности, находящимися на территории других стран и континентов. Физическое расстояние перестает играть существенную роль при денежных обменах. Нет необходимости видеть, быть знакомым с участниками сделки – данный процесс опосредуется только средствами коммуникации и деньгами. Данное обстоятельство открывает широкие возможности не только для обогащения (в короткие сроки) законным способом, но и для финансовых мошенничеств, что делает денежные отношения в виртуальном пространстве весьма уязвимыми с отрицательными последствиями в реальном мире.

Финансовые кризисы, углубившие социальное неравенство, заставляют искать новые пути реформирования денежной системы. Все громче раздаются голоса тех, кто выступает за альтернативную форму процентных денег, например, денег с демереджем (отрицательным процентом). Такие деньги предполагают плату за хранение. Чтобы деньги не успели потерять свою стоимость, их необходимо пускать в оборот. Постоянные вливания в экономику стимулируют развитие предприятий и создание рабочих мест. Известные прецеденты использования денег с демереджем имели местный характер, поэтому остается немало вопросов возможности их функционирования в рамках целого государства и мирового сообщества.

Уровень жизни основной части населения развитых стран небывало высок. Однако сегодня наблюдается «размывание общества благосостояния», углубление дифференциации доходов различных групп населения в развитых странах за счет востребованности уникальных знаний, интеллектуального труда работников [1, с. 117]. По данным за 2015 г., в Республике Беларусь соотношение доходов 20 % наиболее и 20 % наименее обеспеченных групп составляет 4,1 раз, в Армении – 8,4, в Российской Федерации – 8,9, в Великобритании – 5,2, во Франции – 4,3 [3, с. 359–361]. Положение человека в социально-экономической структуре общества определяет уровень его дохода и статьи расходов. Повышение степени расслоения населения ведет к отчужденности денежных отношений, которые рассматриваются как единственный способ взаимодействия представителей различных социально-экономических групп и наиболее эффективный канал социальной мобильности.

Одним из решений проблемы денежного обеспечения всех слоев населения является введение гарантированного (или безусловного) дохода. Такая возможность широко обсуждается, прежде всего, в Швейцарии и Финляндии. Гарантированный доход для каждого члена общества независимо от его работы и социального статуса позволит повысить уровень дохода населения, платежеспособный спрос, больше времени посвящать семье, самообразованию, укреплению здоровья, заниматься тем делом, которое нравится, пусть и не очень доходным. Вместе с тем у данной реформы есть противники, и они выдвигают следующие аргументы. Выплата гарантированного дохода потребует больших финансовых затрат из государственного бюджета, что особенно осложнится в периоды экономических кризисов. Кроме того, есть опасность, что люди перестанут работать, возрастет число иждивенцев, увеличится приток мигрантов. Немаловажным для населения остается вопрос о справедливости одинакового вознаграждения независимо от затраченных усилий. Противоречивость данной реформы отразилась, в частности, на референдуме в Швейцарии, на котором около 80 % населения проголосовало против введения гарантированного дохода.

Наиболее значимой из современных тенденций развития денег является переход от наличных к электронным деньгам. Идея полного отказа от наличных денег воплотилась в концепции «Cashless Society» («Безналичного общества») или «Digital Cashless Economy» («Цифровой безналичной экономики») [2, с. 76]. Такие страны, как Сингапур, Австралия, Финляндия намерены реализовать данный проект в ближайшем будущем. Однако встает вопрос о рациональности и технической возможности полного перехода к электронным деньгам. Безналичные деньги означают наличие посредников, что облегчает либо усложняет проведение денежных операций. Использование электронных средств платежа позволяет отследить транзакции, а также затрудняет привычные денежные отношения между родственниками, друзьями или знакомыми. Человек не может

поделиться деньгами здесь и сейчас с тем, с кем хочет, так как эта операция должна быть одобрена третьим лицом.

В современном мире существуют проекты денежных единиц, которые стремятся обойти посредничество банковской системы. Речь идет о криптовалюте, особом виде электронных денег, чье функционирование происходит при помощи распределенной компьютерной сети. Ее особенности: децентрализованная система, необратимость транзакций, анонимность пользователей. В последнее время наблюдается резкий скачок ее стоимости, она стала объектом инвестиций. Будущее развитие данной валюты пока нельзя оценить однозначно, но вместе с тем она уже изменила способ получения денег.

Модернизация денежных отношений осуществляется и под воздействием таких новых форм экономической деятельности, как краудфандинг и шеринговая экономика. Краудфандинг представляет собой способ коллективного финансирования проектов за счет добровольных взносов. На белорусском рынке также действуют краудфандинговые платформы – «Улей», «Талака», «МаеСэнс» и др. Шеринговая экономика подразумевает совместное пользование вещами, их обмен, аренду или дарение. Можно наблюдать, как денежные отношения объединяют широкий круг людей и позволяют им быстро и эффективно использовать свои ресурсы в целях общей выгоды.

Таким образом, рассмотренные выше социально–экономические факторы регуляции денежных отношений в современном, в том числе белорусском, обществе неизбежно ведут к модернизации этих отношений, которая на микроуровне проявляется в следующем: вовлечение населения в деятельность международных финансовых институтов; сокращение дистанции между участниками сделок; увеличение значимости доверия к деньгам; утверждение договорного характера денежных отношений; разрушение привычных денежных практик; широкое вовлечение детей в сферу денежных отношений; расширение коммерциализации вещей и услуг, что превращает денежные отношения в центральный компонент социальных отношений. При этом противоречивость современного общества отражается в наблюдаемых противоположных тенденциях развития денежных отношений: повышение/понижение доверия к деньгам; усиление посредничества/отказ от посредников в денежных отношениях; безопасность/уязвимость, прозрачность/скрытность денежных операций; стремление к личной выгоде/стремление к сотрудничеству; коммерциализация/создание зон безденежного потребления.

Список использованных источников:

1. Делягин, М. Г. Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис / М. Г. Делягин. – М. : Вече, 2008. – 528 с.
2. Евсеенко, А. В. Электронные деньги в борьбе с коррупцией и теневой экономикой в крупном городе / А. В. Евсеенко, К. В. Огрызко // ЭКО. – 2011. – № 8. – С. 76–88.
3. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь, 2017: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 380 с.

УДК 338.33

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

А.В. Герцева

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, gertsava@gmail.com

Как правило, любая организация на том или ином этапе своего развития сталкивается с необходимостью реализации стратегии диверсификации. Под понятием «диверсификация» подразумеваются действия организации по расширению ассортимента предлагаемых товаров и переориентации рынков сбыта. Представляется, что в современных экономических условиях без диверсификации направлений деятельности невозможно обеспечить выживание в конкурентной среде и успешное функционирование в долгосрочной перспективе. В этой связи организация вынуждена совершенствовать используемые технологии, осуществлять поиск новых рынков сбыта, новых поставщиков, другими словами искать направления развития.

Исследование организационно–экономических механизмов диверсификации производства представляется необходимым начать с выяснения ее сущностного содержания.

Первыми и наиболее значимыми работами, заложившие основу данной области, стали труды известных экономистов Р. Румельта, Б. Скотта, И. Ансоффа, Р. Акоффа, Е. Есины и др. В результате их исследований понятие «диверсификация» получила признание, как стратегия, снижающая риск рыночной деятельности в неблагоприятных условиях, и повышающая степень устойчивости предприятия. Диверсификация — это одно из направлений экономической стратегии, используемое в производственном предпринимательстве, основной целью которого является расширение сферы деятельности хозяйствующего субъекта посредством выпуска новых товаров или услуг, производство которых не связано с его основной деятельностью, с использованием тех же основных средств за счет реализации внутрипроизводственных резервов. Основным содержанием данной стратегии являются научно–технические, организационные и коммерческие мероприятия, направленные на поиск и внедрение новых направлений производства товаров и услуг. [2, с. 59].

В научной литературе выделяют следующие основные типы диверсификации:

1) *вертикальная диверсификация* — направлена на поглощение потребителей и поставщиков, преимущество которой заключается в абсолютном контроле за всем производственным процессом: от сырья до готовой продукции. Вертикальная диверсификация характерна для деятельности, связанной с переработкой основополагающего ресурса (дерева, нефти и т. д.);

2) *горизонтальная диверсификация* предполагает производство нового товара, несвязанного с выпускаемым, который может быть интересен существующей клиентуре;

3) *конгломератная или побочная диверсификация* предполагает проникновение предприятия в другие отрасли. Данная форма диверсификации характеризуется приобретением новых для данного хозяйствующего субъекта производств, гарантирующие максимально высокую прибыль;

4) *концентрическая диверсификация* — пополнение ассортимента продукции за счет производства товаров, схожих с технической и маркетинговой точки зрения с товарами, уже выпускающимися, но предназначенных для привлечения новых клиентов [1].

Почему возникла необходимость в таком сложном процессе, как диверсификация, и каковы ее причины?

Выделим следующие основные причины диверсификации производства:

- выживаемость — предполагает меры по устранению неблагоприятного производственного, рыночного или материального воздействия;
- стабильность — задействование производственного баланса в циклическом производстве;
- производственная утилизация ресурсов;
- приспособление к постоянно меняющимся потребностям покупателей;
- рост.

Данные причины диверсификации вызваны необходимостью повышения эффективности организации не только на короткий период времени, но и на долгосрочную перспективу, т. е. связаны с принятием не только тактических, но и стратегических решений.

Для практической реализации стратегии диверсификации в основном используются следующие методы диверсификации:

- расширение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции;
- обновление (усовершенствование) продукции;
- охват новых сегментов рынка;
- территориальное расширение рынков;
- создание собственной сырьевой или сбытовой базы, что позволило бы оказывать услуги другим организациям;
- организация нового производства;

Грамотно осуществленная диверсификация производства, способствует улучшению экономических показателей организации, снижению риска ее неэффективной деятельности, оказывает положительное воздействие на ранее выпускавшуюся продукцию. Вместе с тем, неправильное проведение диверсификации, наоборот, может привести к крайне негативным последствиям, таким как разрушение технико–технологического единства организации, её деспециализации и снижению конкурентоспособности, ухудшению его технико–экономических показателей.

В процессе планирования стратегии диверсификации возникает проблема выбора наиболее перспективных направлений развития среди множества потенциально возможных. При этом вариант реализации программы диверсификации, как правило представлен в виде системы целена-

правленных, взаимоувязанных мероприятий, требующих привлечения материально–технических, финансовых, человеческих и других ресурсов и направлен на освоение нового рынка товаров и услуг.

Проблема эффективной организации диверсификации производства еще не достаточно изучена. Более пристального изучения сегодня требуют следующие аспекты:

- цели диверсификации производства и их взаимосвязь;
- влияние различных групп продукции друг на друга и на деятельность всей организации;
- факторы, определяющие специфику диверсификации производства;
- разработка методики определения экономической эффективности диверсификации производства;
- разработка методики организации и проведения эффективной диверсификации производства и др.

Итак, разработка теоретических и методологических вопросов, обеспечивающих реализацию эффективной диверсификации организации, и построение на этой базе модели оценки эффективности различных программ диверсификации определяют актуальность изучаемой темы.

Таким образом, диверсификация:

1) является важным средством управления финансовыми рисками, что позволяет компенсировать убытки по одним направлениям деятельности за счет получения большей прибыли от реализации продукции других стратегических направлений, при этом потери по одному направлению деятельности не будут оказывать существенное влияние на финансово–экономическое состояние предприятия, поскольку его удельный вес в доходах уже не будет доминирующим;

2) позволяет организациям наиболее полно использовать свой ресурсный потенциал, что позволяет смягчить сезонность производства, повысить занятость персонала, получить больший доход от своевременной и продуманной отраслевой маневренности, быстрее наращивать объемы производимой продукции, обладающей высоким спросом, а также сократить те стратегические направления деятельности, по которым конъюнктура рынка стала неблагоприятной;

3) диверсификация позволяет организации добиться синергетического эффекта, что в свою очередь, при прочих равных условиях, повышает эффективность деятельности организации и её устойчивость.

Следовательно, диверсификацию деятельности организации целесообразно рассматривать как инструмент управления её развитием, причем виды диверсификации зависят от сферы деятельности, размеров, ресурсов и стратегических целей организации.

Список использованных источников:

1. Немченко, Г. Диверсификация производства: цели и направления деятельности / Г. Немченко, С. Донецкая, К. Дьяконов // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 5. – С. 69–80.

2. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: Учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Д. Стрикленд. – М.: ИНФРА – М, 2012. – 119 с.

УДК 336.77

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Н.А. Глушко

Белорусский государственный экономический университет, nahlushko@gmail.com

В современном мире научные исследования играют важную роль, а страны инвестируют огромные средства в инновационную деятельность. Активное развитие инновационной деятельности влияет на эффективное развитие экономики за счет применения новых форм производства, внедрения современных технологий и методик, создания новых продуктов.

Неотъемлемой характеристикой инновационной экономики является возможность инкубации и роста малых инновационных предприятий. Исходя из этого, в стране должна существовать эффективная схема доступа инновационных проектов к внешним финансовым ресурсам, поскольку на начальных этапах малые инновационные компании имеют три препятствия на пути получения коммерческого кредита:

- 1) сравнительно долгий срок выхода проекта на прибыльность (часто более 2–3 лет);
- 2) высокие риски;
- 3) отсутствие залогового обеспечения [1, с.44].

Соответственно, возникает «разрыв» между спросом и предложением в области финансирования молодых инновационных компаний. Решением этой проблемы стало появление и распространение (сначала в Соединенных штатах Америки, а затем и в других странах) механизма венчурного финансирования.

Понятие «венчурный капитал» (от англ. venture – рискованное предприятие) представляет собой инвестиции в новые сферы деятельности, связанные с большим риском [2, с.179].

Венчурная организация – коммерческая организация, являющаяся субъектом инновационной инфраструктуры, предмет деятельности которой состоит в финансировании инновационной деятельности.

Согласно законодательству Республики Беларусь основными направлениями деятельности венчурной организации являются:

- 1) финансирование венчурных проектов;
- 2) передача субъектам инновационной деятельности по договору лизинга оборудования, необходимого для осуществления инновационной деятельности;
- 3) создание юридических лиц, осуществляющих инновационную деятельность;
- 4) приобретение имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, результаты научно–исследовательских, опытно–конструкторских и опытно–технологических работ, передача в последующем этих прав субъектам инновационной деятельности, являющимся исполнителями венчурных проектов, на возмездной или безвозмездной основе;
- 5) оказание управленческих, консультационных и иных услуг субъектам инновационной деятельности, являющимся исполнителями венчурных проектов [3].

Венчурный капитал инвестируется в основном в радикальные инновации (т.е. основанные на результатах фундаментальных исследований и имеющие потенциально высокую норму прибыли) и предполагает наличие достаточных возможностей для изъятия инвестиций (например, через фондовый рынок или продажу третьим компаниям). В Беларуси потребность в венчурном капитале возрастает по мере развития национальной инновационной системы.

Недавно принятые в Беларуси нормативно–правовые акты открывают новые возможности для развития венчурного финансирования как первого шага на пути формирования современных механизмов поддержки новых инновационных фирм [4].

В Беларуси частный сектор финансирования ранней стадии инноваций еще находится на стадии зарождения. На текущий момент на рынке есть несколько посредников, которые помогают с поиском инвесторов или финансированием стартап проектов, среди которых наиболее активными являются: Белорусский инновационный фонд, Сообщество бизнес ангелов и венчурных инвесторов (БАВИН), Управляющая компания «Зубр Капитал», Парк высоких технологий. Однако на практике венчурное финансирование в Беларуси осуществляется редко.

Белорусский инновационный фонд выступает посредником между фирмами и инвесторами. Фирма, не соответствующая требованиям для получения полного либо частичного финансирования Фонда, может быть направлена в другие финансовые организации для получения поддержки. На сегодняшний день в качестве таковых в основном выступают белорусские банки, но в последнее время Фонд активизировал свою деятельность по представлению белорусских фирм зарубежным венчурным фондам

Одним из практических шагов сотрудничества в области поддержки инноваций стало образование Евразийской венчурной компании «Центр высоких технологий». Ее задачей является поддержка на ранней стадии быстро растущих новых высокотехнологичных компаний, ориентированных на рынок Евразийского экономического союза.

В сотрудничестве с Россией и Казахстаном предприняты первые шаги по образованию компаний венчурного капитала. На основе долгосрочной программы, поддерживаемой обеими странами, образован Российско–Белорусский фонд венчурных инвестиций. Фонд выступает в качестве венчурной компании в обеих странах, пользуясь общим бюджетом (финансируется Беларусью (одна треть) и Россией (две третьих)). Ведется работа по созданию еще нескольких фондов [5].

Недостаток венчурного капитала и дефицит ресурсов для финансирования проектов являются серьезными препятствиями для дальнейшего развития фирм.

В целом, венчурный капитал рассматривается в Беларуси в качестве важного дополнения к существующей системе механизмов финансирования, обладающего широкими возможностями ре-

шения существующих проблем финансовой поддержки инноваций. Вместе с тем, налаживание механизмов венчурного финансирования является сложной задачей, требующей значительных усилий и глубоких перемен. Как показывает международный опыт, речь идет о длительном процессе, от которого не следует ожидать мгновенных результатов [4].

Список использованных источников:

1. Малашенкова, О. Венчурное финансирование инновационного развития мировой экономики / О. Малашенкова // Банк. вестн. — 2012. — №9 (500). — С.44–61
2. Чиненов, М.В. Инвестиции: учеб. пособие / М.В. Чиненов [и др.] под ред. М.В. Чиненова. — М.: КНОРУС, 2007. — 248 с.
3. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Респ. Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г. №425–3 – Минск // Национальный правовой Интернет–портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 20.12.2017.
4. Обзор инновационного развития Респ. Беларусь / Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.unecsc.org/fileadmin/DAM/ceci/publications/icp4_r.pdf. Дата доступа: 18.12.2017.
5. Второй обзор инновационного развития Республики Беларусь / Национальный научно-технический портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://scienceportal.org.by/reports/>. Дата доступа: 20.02.2018.

УДК 631.155.2:658.8:338.33(476)

**ДИВЕРСИФИКАЦИЯ РЫНКОВ СБЫТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ
ПРОДУКЦИИ И ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ**

А.В. Грибов

Гродненский государственный аграрный университет, mr.andrey.gribov@yandex.ru

Функционирование и развитие рынка сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в Республике Беларусь зависит не только от внутреннего состояния экономики страны и ее потенциала, но и в значительной степени от участия в международном разделении труда и эффективности внешнеэкономических отношений.

В настоящее время Республика Беларусь активно участвует в региональных и международных торгово–экономических процессах, которые обусловлены возрастающей глобализацией мировой экономики. Основным торгово–экономическим партнером Республики Беларусь является Российская Федерация, что обусловлено территориальными, историческими, культурными и другими обстоятельствами.

Одним из направлений усиления региональной интеграции в рамках ЕАЭС является либерализация торговли, которая заключается в постепенном ослаблении и снятии межстрановых торговых барьеров. Тем не менее в мировой практике либерализация торговли продовольствием и сельскохозяйственным сырьем носит ограниченный характер. Во всех экономически развитых странах сельское хозяйство рассматривается как уникальный сектор экономики, требующий государственного протекционизма и регулирования. В условиях неравномерного экономического развития стран, быстрых структурных сдвигов в международном разделении труда, усиления интеграционных процессов и возникновения многих проблем в развитии мировой экономики и отдельных стран протекционизм сохраняется как один из важнейших инструментов национальной экономической политики [2].

Следует отметить, что в некоторых странах–членах ЕАЭС, в том числе и в Российской Федерации, проявляется лоббирование интересов как отдельных отраслей народного хозяйства, так и отдельных интегрированных образований (холдингов, концернов). Данная протекционистская поддержка российскими государственными органами отечественных товаропроизводителей негативно сказывается на финансовом состоянии белорусских экспортеров сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Конкретно это проявляется в вводимых временных запретах и санкциях на ввоз белорусской продукции в Российскую Федерацию.

В дальнейшем белорусским товаропроизводителям необходимо выполнить определенный перечень мероприятий по устранению выявленных «недостатков». Рекламации к качеству продукции и происхождению сырья, претензии к соответствию производства, хранения и реализации продукции ветеринарным и санитарно-гигиеническим условиям, а также другие действия могут существенно повлиять как на себестоимость продукции (проведение дополнительных экспертиз и проверок) и цену реализации (непосредственно прямое снижение цены), так и на реализацию в целом (порча продукции, наложение санкций, запретов). За период 2012–2017 гг. белорусские производители сельскохозяйственной продукции и продуктов питания регулярно подвергались протекционистским мерам со стороны Российской Федерации, которые выражались в вышеизложенных формах.

Естественно, что наличие таких протекционистских мер не может соответствовать и отвечать главной цели создания общего аграрного рынка Союзного государства: использование преимуществ и особенностей территориального разделения труда, межгосударственной торговли, специализации и кооперирования производства для достижения общих стратегических и текущих экономических интересов.

Государственные органы Российской Федерации не могут полностью ограничить импорт белорусской продукции, так как необходимо учитывать, что аграрная политика должна быть направлена в первую очередь на гарантированную максимальную обеспеченность собственного населения продовольствием, а уже потом на поддержку стабильности национального сельского хозяйства и создание условий для усиления конкурентоспособного участия отечественных товаропроизводителей в международном разделении труда. Импорт белорусской продукции способствует формированию на российском рынке конкурентной среды, улучшению ассортимента продовольствия, удовлетворению потребностей населения в продуктах питания, в то же время складывается ситуация, которая вызывает дестабилизацию внутреннего производства и вытеснение с рынка российских товаров.

Необходимость решения данной проблемы требует разработки механизма, обеспечивающего максимальные внешние преимущества для белорусских товаропроизводителей и поставщиков при минимальных внутренних издержках, а также содержащего целесообразную экономическую свободу осуществления экспортно-импортных операций.

Основные меры по активизации экспорта сельскохозяйственных и продовольственных товаров должны быть направлены на обеспечение устойчивого и инновационного роста на основе совершенствования внешнеторговой деятельности, базирующейся на учете экономических интересов страны, рациональном использовании производственного потенциала АПК, повышении его эффективности.

Диверсификация рынков сбыта возможна на основе создания соответствующей инфраструктуры – информационно-аналитических маркетинговых центров, совместных предприятий, крупных торгово-сбытовых объектов, торговых представительств за рубежом. Для развития товаропроводящей сети за рубежом следует расширять участие в национальных и международных специализированных выставочных мероприятиях. Такая инфраструктура будет способствовать налаживанию взаимовыгодных деловых контактов, расширению производственных и коммерческих связей отечественных предприятий с иностранными партнерами, привлечению инвестиций, новых технологий и оборудования в национальном АПК.

Привлечение иностранных инвестиций в агропромышленный комплекс Республики Беларусь необходимо связывать с внедрением ресурсо- и энергосберегающих технологий, новых видов упаковки, совершенствованием ассортимента продукции, а также созданием принципиально новых по техническому и технологическому уровню видов производства [2].

Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 гг. предполагает, что результатами в области формирования экспортного потенциала будут:

- повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продуктов питания на мировом агропродовольственном рынке, насыщение ими внутреннего рынка страны в объеме и качестве, необходимом для удовлетворения потребностей граждан;
- увеличение к 2020 г. объемов поставок сельскохозяйственной продукции и продовольствия на экспорт в стоимостном выражении до 6,2 млрд. долл. США [1].

Для сохранения экспортноориентированности агропромышленного комплекса и выполнения вышеизложенных прогнозных показателей, необходимо существенно диверсифицировать рынки сбыта продовольствия через расширение географии поставок и снижение влияния Российской Фе-

дерации на финансовое состояние отечественных производителей сельскохозяйственной продукции и продуктов питания.

Список использованных источников:

1. Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. – / Режим доступа: <http://www.mshp.gov.by/programms/a868489390de4373.html>. – Дата доступа: 03.02.2018.

2. Экономика организаций и отраслей агропромышленного комплекса. В 2 кн. Кн. 1 / В. Г. Гусаков [и др.]; под общ. ред. акад. В. Г. Гусакова. – Минск: Белорус. наука, 2007. – 891 с.

УДК 336.71

ОЦЕНКА ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА БАНКА КАК НОВАЯ МЕРА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕЛИЧИНЫ ПРИНИМАЕМЫХ ИМ РИСКОВ

Я.И. Григорьева

Белорусский государственный университет, yana.2007@list.ru

Кризисный период 2008–2010 годов продемонстрировал на практике несовершенство используемых систем управления рисками в банках и поставил под сомнение их жизнеспособность в стрессовых и кризисных условиях. Современные реалии требуют пересмотра уже известных подходов к управлению банками для обеспечения финансовой устойчивости на системном уровне [1, с.7]. Оценка достаточности капитала банка в этом контексте играет одну из ключевых ролей.

Необходимость создания целостной системы управления рисками на основе комплексного подхода идентификации всех присущих банкам факторов рисков сформировала предпосылки для разработки внутренней процедуры оценки достаточности капитала как одного из элементов данной системы.

Банки вправе использовать индивидуально разработанные и внедренные модели расчета экономического капитала либо использовать предложенную Национальным банком РБ методику расчета.

Оценка достаточности капитала осуществляется через сопоставление доступного (имеющегося в распоряжении банка) и экономического (необходимого для покрытия непредвиденных потерь) капитала. В случае превышения размера экономического капитала над размером доступного, банку необходимо принять меры по увеличению размера доступного капитала и (или) снижению уровня существенных видов рисков [2, с.5].

Таким образом экономический капитал выполняет функцию своего рода индикатора для раннего предупреждения превышения допустимого уровня толерантности к риску (т.е. допустимого и безопасного уровня принимаемого риска с учетом специфики работы банка), тем самым, способствуя оперативному принятию управленческих решений, в том числе в стрессовых или кризисных условиях.

Величина потребности банка в капитале напрямую влияет на общую величину принимаемых им рисков. Именно эффективное управление капиталом и рисками способствует формированию финансово надежного и безопасно функционирующего финансового института.

Внедрение и применение новой процедуры оценки достаточности капитала повлияет на безопасное осуществление банковской деятельности как для отдельно взятого банка, так и для банковской системы и экономики страны в целом.

Список использованных источников:

1. The Basel Committee's response to the financial crisis: report to the G20 [Electronic resource] : Basel Committee on Banking Supervision, 2010. – Mode of access: <https://www.bis.org/publ/bcbs179.pdf>. – Date of access: 06.03.2018;

2. Инструкция об организации банками, открытым акционерным обществом «Банк развития Республики Беларусь» внутренней процедуры оценки достаточности капитала и управления рисками [Электронный ресурс] : постановление Правления Национального банка Респ. Беларусь, 22

УДК 330.322:336.71(476)

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИЙ БАНКОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

И.Д. Данилович, И.А. Конончук

Полесский государственный университет, ID.Danilovich@BelVeb.By, i_kononchuk@mail.ru

Инвестиционная деятельность коммерческих банков имеет стратегическое значение не только для конкретно взятого элемента банковского сектора, но и для страны в целом. С решением проблемы повышения эффективности осуществления инвестиционной деятельности коммерческими банками связаны экономический рост, повышение жизненного уровня населения, обеспечение социально–экономической стабильности и экономической безопасности. Рациональная инвестиционная политика также обеспечит и эффективное развитие самого коммерческого банка. Потому рассматриваемая тема является актуальной в условиях повышения роли банковского сектора.

Развитие внутрибанковской системы сегмента инструментов институционального воздействия на инвестиционные процессы, прежде всего денежно–кредитная политика, проводимая Национальным банком, оказывает влияние на конъюнктурные предпосылки инвестиционной деятельности предприятий. В этом плане благоприятными факторами инвестиционной конъюнктуры стали постепенное снижение темпов инфляции. Это дало возможность поступательно снижать ставки процента по кредитам, обеспечить плавную предсказуемую динамику обменного курса белорусского рубля на всех сегментах валютного рынка, надежное функционирование платежной системы. Другим каналом воздействия банковской системы на инвестиционные процессы в реальном секторе является структурная политика Национального банка, ориентированная на создание соответствующих предпосылок участия банков в инвестиционном процессе. Участие банковской системы в инвестировании в объекты производственного назначения определено государственной программой. В ближайшие годы необходимо проработать сценарии и механизмы согласованного воздействия конъюнктурной и структурной политики на инвестиционный процесс.

Здесь можно обозначить следующие проблемы: в течение последних пяти лет кредиты банков были весомым источником финансирования инвестиций. Однако ресурсы, которые можно почерпнуть из этого источника, ограничены размером внутренних накоплений и банковским потенциалом. Выход за его пределы означает новую денежную эмиссию, что отрицательно скажется на общей экономической ситуации. Процентная политика находится в тисках дилеммы: с одной стороны — сделать кредитные ресурсы более доступными для предприятий, то есть более дешевыми, с другой — укрепить белорусский рубль и обеспечить его стабильный курс на валютном рынке, что предполагает обеспечение прежде всего положительных реальных процентных ставок на депозитно–кредитном рынке. При положительных стабилизационных результатах курса на поддержание положительных процентных ставок на депозитно–кредитном рынке (таких, как сдерживание инфляции, обеспечение единого обменного курса и удержание курса в заданных прогнозом рамках девальвации) стали неизбежны и отрицательные последствия.

Ситуацию в инвестиционной сфере в сегменте производственной сферы и обновления основных фондов ухудшала преимущественно социальная ориентация государственных инвестиционных программ. Главной сферой кредитной и бюджетной поддержки стало финансирование инвестиций в жилищное строительство, базирующееся на эмиссионном кредитовании государственных программ в области жилищного строительства. Поддержание финансовой и в целом макроэкономической стабильности в стране потребовало оптимизации капитальных расходов, повышения эффективности использования имеющихся внутренних ресурсов, пересмотра жилищной политики, включая сферу жилищного строительства, принятия мер по привлечению в экономику средств прямых иностранных инвесторов на долгосрочной основе. В инвестиционной сфере реализовывались мероприятия, включающие рациональное распределение средств бюджета на капиталовложения, ограничение чистого прироста кредитования государственных программ, сокращение их количества, оптимизацию государственной поддержки в части финансирования жилищного строительства, ограничение кредитной поддержки, предоставляемой на льготных условиях.

Задачей исключительной важности является организация эффективного распределения ограниченных бюджетных средств и кредитных ресурсов банков и направление их в технологически прогрессивные и перспективные сферы.

Ощутимое воздействие на развитие инвестиционного кредитования банков окажут характер и темпы структурных преобразований в экономике, повышение степени законодательной защиты прав инвесторов и обеспечение прозрачности (транспарентности) информации о финансовом состоянии и структуре собственности организаций, работающих в реальном секторе. Здесь может быть с успехом задействована сформированная Национальным банком система мониторинга финансового положения предприятий на центральном и региональном уровнях. В перспективе стоит предусмотреть возможности информационного обмена с российской базой данных мониторинга.

Важным направлением развития инвестиционных кредитных операций банков могут стать операции кредитования малого и среднего бизнеса. В то же время на степень коммерческого интереса кредитных организаций к таким операциям влияют уровень риска, издержки банков, связанные с необходимостью проработки большого количества кредитных заявок и инвестиционных проектов розничных клиентов, а также объем ресурсов, привлеченных кредитной организацией. Следует предусмотреть систему мер по снижению рисков кредитования малого и среднего бизнеса, предусматривающую предоставление гарантий возмещения убытков банкам, а также совершенствование порядка отнесения на расходы банков резервов на возможные потери по кредитам. Для сокращения проблемной задолженности в портфеле активов банков необходимо обеспечить безусловное выполнение законодательства Республики Беларусь в части возврата кредитов вплоть до использования процедуры банкротства заемщиков; проработать порядок, в соответствии с которым при неисполнении органами государственного управления гарантий по кредитам банков на сумму неисполненных гарантий банки уменьшают объем налоговых платежей; разработать правила и гарантии невмешательства органов государственного управления и Национального банка в деятельность банков.

Важным каналом повышения потенциала банков в части долгосрочного кредитования может стать увеличение доли иностранного капитала в банковской системе. Значительную нишу для этого создаст разгосударствление банков, включая продажу государственных долей участия в банках нерезидентам.

Основным путем привлечения иностранных инвестиций в страну станет формирование финансово-промышленных групп, акционирование государственных предприятий и реализация нерезидентам Республики Беларусь акций, находящихся в собственности государства, а также эмиссия и реализация акций под инвестиционные проекты. При этом более широкое использование гарантий Правительства может способствовать усилению доверия иностранных инвесторов и обеспечить необходимые предпосылки для притока иностранного капитала в Республику Беларусь.

Главным контурным условием стимулирования кредитно-инвестиционной деятельности банков будет финансовая стабилизация, выражающаяся прежде всего в понижении инфляции, стабильности обменного курса, что позволит и далее снижать процентные ставки по кредитам реальному сектору и в частности по кредитам на инвестиции.

Долгосрочные инвестиционные кредиты являются ключевыми, как для банков-кредиторов, так и для предприятий-заёмщиков. Серьёзной проблемой инвестиционного кредитования является отсутствие ликвидного залога у предприятий-заёмщиков. По степени ликвидности выделяют медленно-реализуемые и быстро реализуемые активы.

Для решения этой проблемы необходима приватизация предприятий и формирование реально действующего фондового рынка и институтов финансового инвестирования, определение реальной стоимости инструментов финансового инвестирования. В таком случае залогом могли бы выступать ценные бумаги предприятий, ликвидность которых определяла бы фондовая биржа на основе спроса и предложения. При нормальном финансировании рынка ценные бумаги предприятий будут обладать большей ликвидностью, чем обычно используемые в качестве залога основные фонды. В противном случае при банкротстве крупных заёмщиков банки становятся собственниками основных фондов, в качестве залога, и, таким образом, сталкиваются с проблемой их реализации для предотвращения уже своего банкротства.

Создание эффективной экономической системы в Республике Беларусь, сбалансированной по необходимым темпам социально-экономического развития страны и достижению соответствующей этому уровню развития производительности в реальных секторах экономики, требует проведения структурных изменений, прежде всего, в промышленном производстве. Достижение этих целей требует проведения соответствующих изменений и связано с преодолением серьёзных

трудностей в повышении эффективности производственной сферы, что в свою очередь определяет необходимость развития инвестиционной деятельности. Повышение инвестиционной активности и эффективности инвестиционной деятельности в настоящее время стало ключевой проблемой экономического развития Республики Беларусь [1].

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 21.03.2018.

УДК 332.362

**НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОРМОПРОИЗВОДСТВА
КАК СВЯЗУЮЩЕЙ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА И РАСТЕНИЕВОДСТВА**

О.В. Егорова

Институт экономики НАН Беларуси, olga.83@tut.by

Сельское хозяйство занимает важное место в структуре национальной экономики и призвано выполнять три важнейшие задачи:

- 1) обеспечивать население страны высококачественным продовольствием, т.е. быть гарантом продовольственной безопасности;
- 2) снабжать пищевую и легкую промышленность в достаточном количестве необходимым сырьем;
- 3) сохранять привлекательными ландшафты в качестве жизненного пространства, территории для расселения людей, развития агротуризма [3].

В системе сельского хозяйства кормопроизводство, как одна из основных отраслей, связано с растениеводством, а также животноводством, имея к нему подчиненное значение. В связи с этим, эффективность кормопроизводства определяется способностью обеспечивать потребности животноводческой отрасли в кормах по количеству, видовой структуре и качеству. В условиях радиоактивного загрязнения необходимым аспектом является получение кормов с допустимым уровнем содержания радионуклидов. В связи с чем, произошло значительное уменьшение доли бобовых культур, как наиболее интенсивно накапливающих ^{90}Sr [1, с. 13].

В настоящее время базовой системой кормопроизводства является зернокармливая, которая ориентирована на производство кормов преимущественно за счет кукурузы и однолетних трав. Кукуруза, на долю которой в полевом кормопроизводстве приходится около 40% объема заготавливаемых кормов, в отдельные годы не обеспечивает высокую урожайность зеленой массы. Варьирование ее по годам достигает 50%. Наряду с этим, использование в наименьшей степени содержащего радионуклиды кукурузного силоса, в качестве основного корма крупного рогатого скота, исключение из составов травосмесей бобовых культур привели к значительному обеднению рациона животных белком [2, с. 39].

Из вышеизложенного следует, особое внимание в кормопроизводстве должно быть уделено сбалансированности рационов животных по белку. Согласно исследованиям, дефицит одного грамма переваримого протеина в кормовой единице влечет перерасход кормов на 2% [1, с. 13].

На современном этапе существенное снижение поступления радионуклидов из почвы в растения (в результате полураспада, а также мероприятий, проводимыми государством в рамках программ и проектов) делают возможным производство зеленых и концентрированных кормов на основе зернобобовых культур в соответствии с нормативными требованиями.

Проведение переспециализации ряда хозяйств на производство говядины снимает ограничения по содержанию ^{90}Sr в кормах, и, следовательно, в мясном скотоводстве могут широко использоваться зернобобовые, в качестве кормовых культур. Ограничения на использование зеленой массы зернобобовых культур должно соблюдаться только для молочного скотоводства [1, с. 13].

Среди существующих источников растительного белка для сбалансирования концентрированных кормов экономически выгодно производство высокобелкового зерна зернобобовых культур. Основными зернобобовыми культурами являются горох и люпин. Эти культуры менее требовательны к условиям произрастания, формируют высокий выход белка с единицы площади.

Так, в зерне люпина содержится в среднем 30–40% протеина, в зерне гороха – 30% и более. С 1 га люпина возможно получить до 50 ц/га зерна, или 17 ц/га чистого переваримого белка. Горох, возделываемый на зерно, способен обеспечить выход переваримого протеина с 1 га посевов до 6 ц и более. Кроме этого люпин и горох обеспечивают благоприятные условия для последующих культур, являясь биологическим заводом по производству одного из основных элементов питания растений – азота. В связи с этим, особое значение имеет расширение посевов и значительное увеличение производства гороха на зерно и зеленую массу и люпина на зеленую массу в условиях радиоактивного загрязнения. Использование этих культур в рационе животных позволит улучшить качественный состав кормовой базы животноводства в республике.

Решение существующей задачи получения качественных кормов, соответствующих принятым нормативам и требованиям, требует комплексного системного подхода, включающего правильное обоснование структуры посевных площадей, подбор культур и сортов, наименее накапливающих радионуклиды, применение оптимальных систем удобрений и других агротехнических приемов, способствующих снижению перехода радиоактивных веществ из почвы в растения, а также оптимизацию рационов кормления [1, с. 14].

В целях снижения себестоимости кормов и оптимизации структуры посевных площадей рекомендуется:

- в группе многолетних трав на связных почвах возделывать чистовидовые посева клевера лугового и ползучего, люцерны посевной, а на легких по гранулометрическому составу почвах – лядвенец рогатый, донник белый и эспарцет;

- в группе однолетних трав возделывать смеси люпина, гороха и вики с просом, овсом, ячменем, яровым тритикале, которые обладают высокой урожайностью зеленой массы и содержанием белка, а также устойчивостью к полеганию;

- в группе однолетних трав расширение посевов пайзы, сорго, могоара, чумизы, суданской травы и сорго–суданкового гибрида. Данные культуры являются культурами позднего сева, использование их возможно со второй половины лета (с июля месяца). Благодаря способности к отрастанию, данные культуры можно включать в схему зеленого конвейера в несколько этапов. Основной период использования – август–сентябрь. При более поздних сроках посева – до наступления заморозков.

- в группе зернобобовых культур возделывать горох и узколистый люпин [2, с. 39].

Урожайность зеленой массы в зависимости от вида кормовой культуры (пайзы, сорго, могоара, чумизы, суданской травы и сорго–суданкового гибрида) в среднем колеблется от 370 до 600 ц/га. Максимальной урожайностью зеленой массы характеризуется сорго–суданский гибрид (до 625 ц/га), пайза (до 660 ц/га) и сорго (до 620 ц/га), минимальной – чумиза (до 420 ц/га) и могоар (до 400 ц/га).

Оптимальное содержание бобовых трав в составе бобово–злаковых травосмесей составляет 30–40%, злаковых – 60–70%. При таком соотношении злаковых и бобовых трав травостой отличаются наибольшей стабильностью урожаев по годам использования и наименьшей их засоренностью [2, с. 40].

Таким образом, для решения задач сельского хозяйства исключительно большую роль играют разработка и освоение научно обоснованных направлений развития кормопроизводства. В производстве кормов для животноводства бобово–злаковые травостои обладают рядом преимуществ (выше обеспеченность кормовой единицы переваримым протеином, достигается экономия азотных удобрений), по сравнению со злаковыми травостоями. При этом бобово–злаковые травостои, в зависимости от срока сохранности бобовых трав, периодичности их подсева, имеют различную эффективность. Научные исследования дают основания считать, что «бобовые культуры» следует рассматривать как самостоятельный экономический ресурс. Однако, для молочного скотоводства должны соблюдаться ограничения на использование зеленой массы зернобобовых культур в условиях радиоактивного загрязнения сельхозугодий. Использование сорговых культур в заключительном звене зеленого конвейера позволяет ликвидировать дефицит сахаров в рационе животных и поддерживать их высокую молочную продуктивность. При улучшении луговых земель особое внимание необходимо уделить обработке почвы, системе применения удобрений, подбору травосмесей в зависимости от типа использования (сенокосный или пастбищный), уходу за вновь созданными кормовыми угодьями.

Список использованных источников:

1. Агеец В. Ю. и др. Рекомендации по обеспечению кормовой базы животноводства переваримым протеином на основе использования гороха и люпина в условиях радиоактивного загрязнения. Институт радиологии Гомель– 2005. – 49с.
2. Рекомендации по ведению сельскохозяйственного производства в условиях радиоактивного загрязнения земель Республики Беларусь на 2012–2016 годы. БОРБИЦ РНИУП «Институт радиологии» МЧС Республики Беларусь Минск 2012. – 123с.
3. Сельское хозяйство Республики Беларусь [Электронный ресурс] // . – Режим доступа: <https://agrobelarus.by/articles/ekonomika/selskoe-khozyaystvo-respubliki-belarus/> – Дата доступа: 29.03.2018.

УДК 33.338.04

РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

К.Г. Зельман

Полесский государственный университет, kasech96@mail.ru

В условиях постоянно меняющейся социально–экономической среды происходит регулярное изменение рисков сельскохозяйственного производства и степени их влияния на деятельность хозяйствующих субъектов. Полностью убрать риск из хозяйственной деятельности предприятия невозможно, но создание резервов и своевременное проведение соответствующих мероприятий, позволят предпринимателю минимизировать риск.

Наиболее существенными рисками для малого и среднего предпринимательства, на мой взгляд, являются: производственные, реализационные, финансовые и инвестиционные риски. Производственные риски связаны с производством продукции, ресурсным обеспечением и техническим оснащением малых и средних сельскохозяйственных предприятий.

Реализационные риски связаны с вероятностью возникновения потерь во время сбыта продукции. Основные причины реализационных рисков: усиление конкурентной борьбы; изменение соотношения спроса и предложения; изменение условий поставок и продаж; нарушение договорных обязательств; потеря каналов сбыта и т.д [1, с. 27].

Финансовые риски возникают в сфере отношений сельскохозяйственных предприятий с банками и другими финансовыми институтами. Из–за финансовой неустойчивости предприятиям трудно получить внешнее финансирование, из–за чего они вынуждены вести ежедневную борьбу за выживание, т.к. не хватает средств на модернизацию и развитие производства.

Инвестиционный риск означает возможность недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Например, покупка новой техники, строительство цеха и т.д.

Основные методы уменьшения рисков:

Избежание риска. Означает отказ от осуществления предпринимательской деятельности, связанной с риском. Однако это может оказаться невыгодно, т.к. избежание риска приводит к отказу от прибыли, предприятие обрекает себя на застой.

Принятие риска. В этом случае хозяйствующий субъект принимает решение о покрытии возможных потерь собственными средствами. Применение данного метода целесообразно, если потенциальные потери незначительны.

Снижение риска. Подразумевает уменьшение размеров возможного ущерба или наступления неблагоприятных событий. Для этого можно применять следующие действия: создание резервных фондов; повышение качества организации и управления производством; прогнозирование и др.

Локализация риска. Заключается в выделении наиболее экономически опасных участков деятельности в обособленные структурные подразделения.

Лимитирование. Суть данного метода состоит в установлении предельных сумм расходов по одной сделке, норм инвестирования в один объект и пр.

Представленные методы имеют свои достоинства и недостатки, их можно применять по отдельности или в совокупности, все зависит от вида риска, и от возможностей и предпочтений предпринимателя. Малым и средним формам хозяйствования отводится важнейшая роль в обеспечении процессов устойчивого экономического развития регионов нашей страны [2, с. 79].

Таким образом, для того чтобы снизить влияние основных рисков в предпринимательстве сельского хозяйства, в первую очередь необходимо начать с решения проблем связанных с государственной поддержкой. Если государство начнет активно поддерживать малый и средний бизнес (гранты, субсидии, совершенствование правовых аспектов и т.д.), то можно ожидать увеличение объема производства сельскохозяйственной продукции, повышение уровня прибыли сельхозпроизводителей, а так же повышение привлекательности данной отрасли для инвесторов.

Список использованных источников:

1. Экономика предприятия / А.И. Ильин [и др.]; под общ. ред. А.И. Ильина. – М.: Новое знание, 2016. – 698 с.
2. Институциональная модель преодоления рисков функционирования сельскохозяйственных товаропроизводителей: монография / А. Н. Тарасов, О. И. Павлушкина, О. С. Добровольская и др. – Ростов–на–Дону: ГНУ ВНИИЭиН, АзовПечать, 2014. – 156 с.

УДК 338.27

ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ НАУЧНО–ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ

В.Ф. Иванов

Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно–технической сферы, ivanovv@belisa.org.by

Прогноз научно–технологического развития Беларуси на период до 2040 года – документ, содержащий научно обоснованное предвидение тенденций и ожидаемых результатов развития науки и технологий на долгосрочный период.

Структура прогноза:

- мировые тенденции научно–технологического развития;
- оценка уровня научно–технологического развития Беларуси в сопоставлении с мировыми тенденциями;
- анализ внутренних макроэкономических, институциональных и организационных факторов научно–технологического развития Беларуси;
- оценка потребностей Беларуси в научно–технических достижениях с учетом прогнозных целей социально–экономического развития, наличия необходимых ресурсов и научно–технического потенциала;
- прогноз перспективных направлений научных исследований и научно–технической деятельности в Беларуси;
- прогноз технологического развития секторов (отраслей) экономики;
- прогноз научно–технологического развития регионов Беларуси;
- направления развития национальной инновационной системы Беларуси;
- мониторинг реализации прогноза;
- ожидаемые результаты реализации прогноза.

Формирование перспективных направлений развития научных исследований и научно–технической деятельности связано с разработкой направлений развития науки и технологий отраслевого и межотраслевого (междисциплинарного) характера, способных внести весомый вклад в ускорение экономического роста и повышение конкурентоспособности страны за счет технологического развития базовых отраслей экономики и создания новых наукоемких производств.

Прогноз технологического развития секторов (отраслей) экономики включает: анализ мировых тенденций и достигнутого уровня научно–технологического развития секторов (отраслей) экономики Беларуси; предложения по перспективным продуктам (услугам); перечень технологий, необходимых для создания перспективных продуктов (услуг), оценка зависимости от импорта технологий; направления прогнозируемых научных исследований в рамках долгосрочного научно–технологического развития; потребность в кадровом обеспечении.

Целью прогнозирования государственной политики в области развития национальной инновационной системы является формирование экономических условий для вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции в интересах реализации стратегических национальных

приоритетов Республики Беларусь, достижение экономического роста и повышение качества жизни населения путем объединения усилий государства и предпринимательского сектора экономики на основе взаимовыгодного партнерства.

Основные прогнозируемые направления государственной политики в области формирования и развития национальной инновационной системы включают:

- государственное управление национальной инновационной системой;
- создание благоприятной для научной и инновационной деятельности институционально-правовой среды;
- формирование инновационной инфраструктуры;
- развитие инновационного предпринимательства;
- создание мотивационного механизма научной и инновационной деятельности;
- развитие институтов использования и защиты прав интеллектуальной собственности;
- кадровое обеспечение реализации направлений научно-технологического развития и др.

Прогноз разрабатывается в масштабах национальной экономики с участием республиканских органов государственного управления и иных организаций, подчиненных Правительству Республики Беларусь, Национальной академии наук Беларуси, органов местного управления областного территориального уровня, а также экспертного сообщества.

На начальном этапе формируются методические рекомендации по разработке прогноза и разрабатывается концепция прогноза научно-технологического развития Беларуси, взаимоувязанная с параметрами прогноза социально-экономического развития Беларуси на долгосрочную перспективу. Концепция содержит наиболее вероятные внешние и внутренние условия и характеристики научно-технологического развития Беларуси в прогнозируемый период.

Концепция и методические рекомендации служат основой для подготовки прогнозов технологического развития секторов (отраслей) экономики, научных исследований и региональных прогнозов.

В целом прогноз научно-технологического развития Беларуси на период до 2040 года определяет перечни приоритетных направлений научных исследований и научно-технической деятельности, направления технологического развития секторов (отраслей) экономики и регионов, обеспечивающие реализацию конкурентных преимуществ страны, пути развития национальной инновационной системы, связанные с созданием благоприятной экономической среды для осуществления научной и инновационной деятельности. Долгосрочный прогноз формирует основу для разработки прогнозов социально-экономического развития, государственных программ поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности.

УДК 334.723

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Ю.В. Игнатенко

Полесский государственный университет, julia_ignatenko@tut.by

В условиях реализации стратегической цели инновационного развития Республики Беларусь вследствие дефицита бюджетных ресурсов все более актуальным становится использование механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) для различных проектов, и в первую очередь инфраструктурных. Развитие инфраструктуры как раз лежит в основе экономического роста и укрепления социальной устойчивости по многим направлениям. Однако обеспечению устойчивости в рамках ГЧП препятствуют многие барьеры, среди которых наиболее значимым является несовершенство нормативной базы в сфере ГЧП.

В направлении создания нормативной базы, регулирующей вопросы ГЧП, в Республике Беларусь проведена существенная работа и можно выделить следующие ее этапы.

Первые шаги сотрудничества между государством и бизнесом были сделаны еще в 1991 г. при принятии Законов Республики Беларусь «Об инвестиционной деятельности в Республике Беларусь» и «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь».

В 2001 году вместо вышеупомянутых законов был принят Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, установивший особенности инвестиционной деятельности на основе концессий, а также заключения инвестиционных договоров между Республикой Беларусь и инвесторами.

Принятие Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на 2011–2015 годы также стало серьезным толчком развития ГЧП в стране. В принятом документе формирование механизма ГЧП рассматривалось как одно из ключевых направлений деятельности на планируемые 5 лет.

В рамках выполнения указанной Программы:

- взамен Инвестиционного кодекса разработаны и приняты Закон Республики Беларусь «Об инвестициях» от 12 июля 2013 г. и Закон Республики Беларусь «О концессиях» от 12 июля 2013 г.;
- разработан и принят Закон Республики Беларусь «О государственно–частном партнерстве» от 30 декабря 2012 года, в соответствии с которым целью государственно–частного партнерства являются концентрация материальных, финансовых, интеллектуальных, научно–технических и иных ресурсов, обеспечение баланса интересов и рисков, привлечение средств из внебюджетных источников для реализации проектов, планов и программ по развитию объектов инфраструктуры [1];
- в 2014 г. создан межведомственный инфраструктурный координационный совет (МИКС);
- в 2015 г. разработан и утвержден решением МИКС Национальный инфраструктурный план на 2016–2030гг.

Поэтому с полной уверенностью можно констатировать, что в настоящее время в Республике Беларусь создана законодательная база ГЧП, сформирована институциональная среда, а также выбраны первые пилотные проекты [2].

Особое внимание следует уделить таким проектам как: «Строительство детских дошкольных учреждений в регионах Минской области» и «Реконструкция автомобильной дороги М–10: граница Российской Федерации (Селище) – Гомель – Кобрин км.109,9 – км.195,15».

Кроме того реализуются всевозможные мероприятия по наращиванию кадрового потенциала в сфере ГЧП: проведение обучающих мероприятий в целях повышения уровня компетенций органов государственного управления, организаций, вовлеченных в процесс подготовки проектов ГЧП.

Для подготовки и реализации проектов на принципах ГЧП происходит поиск и привлечение иностранных инвесторов, международных финансовых институтов и иных заинтересованных субъектов.

В рамках участия в работе экспертной группы по развитию механизмов ГЧП в рамках ЕАЭС Консультативного комитета по вопросам предпринимательства при Коллегии Евразийской экономической комиссии продолжена работа по укреплению международного сотрудничества, в т.ч. в сфере совершенствования и гармонизации законодательства в области ГЧП. Так, например, совместно с Национальным центром ГЧП Российской Федерации разработано аналитическое исследование «Оценка эффективности проектов ГЧП по сравнению с иными формами реализации инфраструктурных проектов в странах–участницах ЕАЭС» [3].

На основании всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы: не смотря на достаточно продолжительный период формирования законодательно–институционального фундамента для становления института государственно–частного партнерства в Республике Беларусь, все же полученные результаты весьма существенны [4]. Проведена достаточно серьезная работа по запуску механизма государственно–частного партнерства в нашей стране, определены наиболее значимые пилотные проекты, которые планируется реализовать на принципах ГЧП и т.д.

Что же касается устойчивости национальной экономики, то так же как и государственно–частное партнерство устойчивость предполагает работу правительства и бизнеса на условиях тесного партнерства с акцентом на более долгосрочную перспективу. Использование механизма государственно–частного партнерства в реализации инфраструктурных проектов в скором будущем должно принести свои плоды, что, в свою очередь, положительно отразится на укреплении устойчивости национальной экономики.

Список использованных источников:

1. О государственно–частном партнерстве: Закон Республики Беларусь от 30.12.2015 № 345–3 / Зарегистрировано в Национальном реестре правовых актов Республики Беларусь. – 2015 г. – № 2/2340.
2. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/etapy_ppp-ru/. – Дата доступа: 28.03.2018г.

3. Официальный сайт Центра государственно–частного партнерства в Беларуси [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pppbelarus.by/news/338.html>. – Дата доступа: 28.03.2018г.

4. Игнатенко, Ю.В. Перспективы развития государственно–частного партнерства в Республике Беларусь /Ю.В. Игнатенко // Облік, економіка, менеджмент: наукові нотатки / Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 1 (9). Частина 1 / відпов. ред. І.Б. Садовська. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2016. – С. 227–232.

УДК 330.88, 332.01

О ФОРМИРОВАНИИ ПАРАДИГМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

В.В. Каргинова

Институт экономики ФГБУН ФИЦ «Карельский научный центр РАН», vkarginowa@yandex.ru

Термин «парадигма» восходит к трудам древнегреческих учёных, в частности, Платона, который в своём трактате «Тимей» использовал данное понятие для обозначения «основополагающего первообраза», соотношения идей и вещей [1, с. 489]. В рамках философии науки понятие стало широко использоваться благодаря Томасу Сэмюэлю Куну. Он рассматривал развитие науки как прерывистый процесс: от одного целостного состояния (парадигмы) к другому через революцию [2]. В соответствии с этим, парадигму определяют как совокупность научных достижений (представлений, ценностей, средств и т.д.), разделяемых научным сообществом и используемых для решения текущих проблем.

Происходящая глоборегионализация и, как следствие, усложнение производственно–хозяйственных связей, большая связанность и взаимозависимость процессов и явлений определили важность вопросов экономической безопасности для устойчивого развития регионов. Однако парадигма их изучения на настоящий момент не сформирована.

Целью данной работы является критический анализ научных теорий, составляющих основу исследования экономической безопасности региона, и определение потенциальных направлений синтеза с другими подходами.

Несмотря на сосуществование множества школ, экономическую теорию можно представить в виде матрёшки: в центре – ядро мейнстрима (основного течения), далее мейнстрим и общая экономическая теория [3].

В качестве ядра мейнстрима сегодня выделяют неоклассическое направление, базирующееся на моделях экономического равновесия и рациональности агентов. Популярность неоклассики объясняется универсальностью методик и концепций, однако они плохо пригодны для анализа динамики, особенностей наций и исторического контекста [4]. В качестве мейнстрима, не являющегося ядром, в 1960–х годах выступало кейнсианство, в 1970–х – монетаризм, а затем новая классическая макроэкономика. С 1980–х годов в мейнстрим вошёл новый институционализм. Общая экономическая теория включает экономические школы, находящиеся на стыке общественных наук, например, экономики и социологии, экономики и психологии: старый институционализм, поведенческую экономику и т.д. [3].

Вышеприведенная матрёшка отражает и когнитивно–дискурсивные рамки исследования региональной экономической безопасности. Неоклассическая теория выступает онтологической основой достижения экономической безопасности [5]. При этом самоорганизованная критичность рынков – их неконтролируемое развитие, неизбежно приводящее к системному кризису [6] – делает несостоятельным подход неоклассики к равновесию как конечной точке анализа [5]. Целесообразно проведение аналогий с физическими объектами, чья самоорганизованная критичность изучена лучше (в частности, с наноструктурами, для оценки качества которых используются показатели энтропии [7]). Это возможно в рамках экономифизики [8]. Энтропия позволяет идентифицировать риски [9], а основанный на ней индекс Тейла – факторы безопасности [10].

Неоклассика также предполагает рациональность экономических субъектов и стабильность их предпочтений. Несоответствие данной предпосылки действительности [5] обеспечивает первоочередное внимание и к таким направлениям общей экономической теории, как нейрoэкономика и связанной с ней поведенческой экономике. Нейрoэкономика представляет в первую очередь синтез нейробиологии, экономики и социальной психологии. Данная дисциплина фокусируется на

изучении механизмов принятия решения [11]. Именно нейроэкономика объяснила, почему индивиды более склонны к риску, если он затрагивает ранее выигранные деньги или предоставляется шанс компенсировать предыдущие потери. Это связано с повышением активности эмоциональных процессов мозга при одновременном её снижении в переговорах.

Использование функциональной магнитно-резонансной томографии позволит понять ряд поведенческих феноменов, совершенствовать в рамках экономики модели индивидов для достижения их безопасности и безопасности их среды. Однако вопрос о целесообразности изучения феноменов поведения для экономики остаётся открытым [12].

При этом особенности поведенческой экономики определяют требования к тестированию гипотез на основе не фальсификационизма Карла Поппера, а верификации Рудольфа Карнапа. Возникает необходимость эмпирически тестируемых гипотез, что к теории о несклонности к неравенству отмечали Кеннет Бинмор и Авнер Шакед [13].

В определённой мере это соответствует общемировым тенденциям развития экономической теории. По мнению Брюса Колдуэлла, в рамках принципов фальсификационизма несостоятельны большинство экономических теорий. Поэтому Б. Колдуэлл придерживался позиции «методологического плюрализма»: критика экономических теорий возможна лишь по критериям, признаваемым сформулировавшей теорию школой. Соответственно, Б. Колдуэлл предлагает осуществлять проверку теорий с помощью более мягкого конформационизма: экономические теории должны предполагать возможность проверки, а на основе степени подтверждения можно строить их относительную иерархию [14].

Вышеизложенное показывает ограниченность существующей парадигмы изучения экономической безопасности регионов и целесообразность обращения к математическому аппарату экономики и методам нейроэкономики. Можно предположить, что теории будут верифицироваться и ранжироваться в рамках конформационизма.

Список использованных источников:

1. Платон. Сочинения / Платон; под общ. ред. А.Ф. Лосева и В.Ф. Асмуса; Академия наук СССР, Институт философии. – М.: Мысль, 1971. – Т. 3. – Ч. 1. – 684 с.
2. Kuhn, T.S. The Structure of Scientific Revolutions / T.S. Kuhn. – Chicago: University of Chicago Press, 1962. – 264 p.
3. Автономов, В.С. Методологические проблемы современной экономической науки / В.С. Автономов // Вестник Российской академии наук. – 2006. – Т. 76. – №3. – С. 203–208.
4. Чухно, А.А. Современные экономические теории / А.А. Чухно, П.И. Юхименко, П.М. Леоненко; под ред. А.А. Чухно. – М.: Знания, 2007. – 878 с.
5. Чекмарев, В.В. Неоклассическая экономическая наука и социокультурные особенности обеспечения экономической безопасности регионов России / В.В. Чекмарев // Экономика образования. – 2015. – №1. – С. 90–95.
6. Bouchaud, J.–P. Economics needs a scientific revolution / J.–P. Bouchaud // Nature. – 2008. – Vol. 455. – P. 1181.
7. Волков, А.В. Энтропийные модели микро- и наноструктур / А.В. Волков, И.Н. Еремина, А.Г. Саноян. – Самара: Издательство Самарского государственного аэрокосмического университета, 2007. – 80 с.
8. Mantenga, R.N. An Introduction to Econophysics: Correlations and Complexity in Finance / R.N. Mantenga, H.E. Stanley. – Cambridge: Cambridge University Press, 2000. – 147 p.
9. Каргинова, В.В. Энтропия как фактор дифференциации пространственного развития территорий / В.В. Каргинова // Труды XIV Всероссийской (с международным участием) Ферсмановской научной сессии, посвящённой 100-летию со дня рождения акад. АН СССР А.В. Сидоренко и д.г.-м.н. И.В. Белькова. Апатиты, 3–4 апреля 2017 г. / Гл. ред. Ю.Л. Войтеховский. – Апатиты: КНЦ РАН, 2017. – С. 515–518.
10. Каргинова, В.В. Факторы реализации потенциала и достижения экономической безопасности региона / В.В. Каргинова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2017. – №11 (157). – С. 19–24.
11. Glimcher, P.W. Neuroeconomics: the consilience of brain and decision / P.W. Glimcher, A. Rustichini // Science. – 2004. – №306. – pp. 447–452.
12. Пескова, А.В. Нейроэкономика и поведенческая экономика: источники синтеза / А.В. Пескова, М.С. Ковалевская // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2016. – Т. 10. – №3. – С. 18–25.

13. Binmore K. Experimental economics: Where next? / K. Binmore, A. Shaked // Journal of Economic Behavior & Organization. – 2010. – Vol. 73. – №1. – pp. 87–100.

14. Caldwell, B. Beyond Positivism: Economic Methodology in the Twentieth Century / B. Caldwell. – London: Allen and Unwin, 1982.

УДК 336.7

DE-DOLLARIZATION OF THE WORLD ECONOMY AS AN OBJECTIVE REALITY

A.V. Kievich

Polesky State University, a.v.kievich@yandex.ru

As we know, the second half of the twentieth century is an anomaly in which the absence of alternatives allowed the dollar to monopolize the role of the world currency. However, now, as many experts believe, the days of the dollar as the dominant reserve currency are numbered. We may well return to a time when currencies co-exist on the more equitable basis in international markets. And the speed of these changes will depend on the state of the global economy. In the meantime, there are still \$8–10 trillion in global financial markets excess liquidity who are looking for their application. And if earlier the domination of the dollar persisted, not including in itself a mortal threat, recently the situation has changed dramatically for the worse. And this phenomenon even has an ominous name: de-dollarization [1].

It can be seen therefore, many countries of the World, aware of the danger of the situation, are trying to get away from the dollar dependence (to the Euro is not yet so many claims), which retained for decades. For example, China, Russia, India and a number of other countries have gradually begun to conclude agreements that allow each other to accept currencies in bilateral trade. Even Europe itself sees the Euro as a reserve asset and as an international medium of exchange.

As long as Wall Street's dirty tricks and machinations provoked a crises, such as in the Eurozone, namely Greece in 2010, countries with trade surpluses like China, Japan, and then Russia, had no alternative but to continually buy up US treasuries. Washington and Wall Street could print endless amounts of dollars, which were supported by nothing more valuable, except F-16 Fighter planes and Abrams tanks. China, Russia, and other holders of dollar bonds financed the US wars by buying up US debt. Then they had few real alternatives.

That is why, over the past few years, both Russia and China, India and a number of other countries, have been buying up huge amounts of gold, mainly to replenish the foreign exchange reserves of their Central banks, which until now have been kept, for the most part, in dollars and euros. And if until recently it was unclear why this was happening (for several years in the gold market, the largest buyers of physical gold were the Central Bank of China and Russia), then after a while it became clear how deep was the strategy they implemented, simply creating confidence in their currencies against the background of growing economic sanctions and and warlike spirit trading elite of Washington [2].

Thus, as we see it, China and Russia, which have joined their main trading partners in the BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, South Africa) and the partner countries of the Shanghai cooperation organization (SCO), are going to complete the creation of a new monetary alternative to the dollar. These are countries with a population of more than 3 billion people, about 42% of the world's population and they unite for peaceful economic and political cooperation.

It is clear that the economic diplomacy of China and Russia, as well as the group of countries of the Eurasian economic Union, is largely associated with the construction of advanced high-speed Railways, ports, energy infrastructure, united by a new huge market, which in the next 10 years may overshadow any economic opportunities in the OECD countries of the EU and North America, suffering from huge debts. This step was historically predetermined, although until a certain point there was no certain clarity.

In continuation of this, we note that according to the report of Japan Nikkei Asian Review, China has long been going to launch oil futures nominated in yuan, which will be converted into gold (China today is the first oil importer in the world, the overwhelming amount of which is paid in dollars). And as of 26.03.2018, it became known, China launched trading in oil futures in yuan on the Shanghai international energy exchange (INE) – "Xinhua" reports about it. [3]. The opening of the auction was attended by the head of the state Committee on securities of the PRC Liu Shiyu and Secretary of the party Committee of Shanghai Li Qiang. 14 thousand contracts were made after 20 minutes of trading. Trading margin is 7%

of the total contract value. And that would jeopardize two oil futures on Wall Street: Brent and WTI, which so far have given to Wall Street huge hidden advantages and various opportunities for speculation. And if to add new oil futures, which are traded in China in yuan with the support of gold – this will allow to push the key members of OPEC and on the middle East, because they of course will prefer the yuan on a par with the dollar in that case. An example of this: the recent geopolitical risk that Qatar experienced after Trump's visit to Riyadh a few months ago.

On top of that, Latin America is also taking steps toward de-dollarization. For example, Venezuela intends to "liberate" itself from the US dollar. A Venezuelan state oil company PDVSA offered its partners a joint venture to open accounts in euros. Thus, Venezuela demonstrates the growing weakness of the US. Previously, it was thought that a small country refusing to take dollars should expect regime change in a short time. Now all has changed.

And if we consider the emergence of bitcoin and other cryptocurrencies as the preferred monetary asset of libertarians – and the monetary world will suddenly look absolutely multipolar.

Against this background, it is likely that 2018 will be the seventh consecutive year, when global economic growth will be below the average level over the past 30 years. Inflation expectations in a number of key economies will fall to new lows, private investment growth will also decline, and productivity growth will be very weak. The risk of a global recession (i.e. below 2.5% per year) remains high at this stage. And we believe that headwinds arising from 3D problems (debt, demographics, and deflation) are keys to explaining why the world economy is in a pre-crisis position.

The current macroeconomic environment increasingly resembles the situation of the 1930s. Additionally, past experience is particularly relevant today, as it was one of the periods when a number of major economies faced with the problem of 3D. Indeed, the unproductive accumulation of debt caused both the Great Depression of the 1930s and the Great Recession of 2008–2009. And the fall in private demand in connection with the subsequent process of reducing the share of borrowed funds has created an intense deflationary pressure [4].

Thus, according to analysts of Morgan Stanley Bank, the situation of the late 30s can now be repeated. However, the US economy recovered very slowly and to a faster rate of growth it started to move only after the outbreak of the Second World War. The fact is that military spending is one of the main sources of growth in the US economy. This fact was recently repeated by the former head of the FED Ben Bernanke at the panel session "The defense economy and American prosperity", organized by the Brookings Institution (Brookings Institution) at the end of 2015. [4].

And if the situation repeats itself, it is possible that the United States will need another large-scale war, which will be able to pull the country's economy out of the protracted peak. Is this not related to the current confrontation between the United States and the DPRK, the trade war between the United States and Russia, China. It is possible that the United States can solve another problem: to influence the intractable Russia and China in their quest for de-dollarization. As for us we have nothing to do but observe events.

References:

1. Киевич А.В. МИРОВЫЕ ЦБ В ЛОВУШКЕ QE. // В книге: Банковская система: устойчивость и перспективы развития. Сборник научных статей восьмой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики, посвященной году науки в Беларуси. Полесский государственный университет. 2017. С. 72–76.

2. Киевич А.В. Дедолларизация мировой экономики как объективная реальность / А.В. Киевич // Вопросы экономики и права. 2017. № 108. С. 33–37.

3. Аналитический обзор [gazeta.ru](https://www.gazeta.ru/business/news/2018/03/26/n_11333623.shtml?updated). Электронный ресурс. Доступно на: https://www.gazeta.ru/business/news/2018/03/26/n_11333623.shtml?updated.– Дата доступа: 26.03.2018 г.

4. Аналитический обзор [vestifinance.ru](https://www.vestifinance.ru/articles/72057). Электронный ресурс. Доступно на: <https://www.vestifinance.ru/articles/72057>.– Дата доступа: 27.03.2018 г. 13:48

GENERAL CHARACTERISTIC OF PUBLIC DEBT OF THE REPUBLIC OF BELARUS

D.A. Kievich

National research university Higher School of Economics (Moscow) diana.kievich@yandex.ru

At present, the public budget deficit is a very urgent problem in most countries. One of the most popular ways of financing is the debt method of financing public spending, which, in turn, leads to an increase in public debt. The consequence is the fact that almost all countries of the world have a debt economic system that is deficient in domestic investment and current payments and that systematically fills the shortage of national resources by attracting funds from abroad. Therefore, solving the problems of public debt is the key to macroeconomic stabilization. The problems of public debt are also among the key problems that are actively dealt with by the state regulatory bodies of any market economy and the effectiveness of the solution of which directly depends on the economic growth of the country.

By the report of the Ministry of Finance of the Republic of Belarus the external public debt of the Republic of Belarus (RB) increased in 2017 by \$3.1 billion

(+ 22.6%) and amounted to \$16.7 billion by January 1, 2018 [1]. In 2017 Belarus attracted foreign state loans for \$4 billion 40.7 million, including \$1.4 billion raised through Eurobonds, the government and banks of Russia issued loans for \$1 billion 309.5 million, the Eurasian Fund for Stabilization and Development (EFSD) – \$800 million, banks of China – \$306.6 million, the International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) – \$159.4 million, the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) and NIB – \$65.2 million.

To repay the external debt of Belarus in 2017 were directed \$1 billion 29.4 million, including \$ 364.3 million to the government of the Russian Federation, \$353.1 million to the EFSR, \$245.8 million to the banks of China, \$62.1 million to the EBRD, \$3.6 million to US banks, \$500 thousand to the EBRD and NIB [2].

Meanwhile, the internal debt of Belarus increased in 2017 by 1.1 billion BYN (+10.3%) and reached 9.2 billion BYN. Last year, the Ministry of Finance of the Republic of Belarus placed internal foreign currency state bonds for legal entities and individuals for \$449.9 million and 200 million BYN. To repay foreign currency and ruble bonds for legal entities and physical persons were directed \$1 billion 290.6 million and 189.7 million BYN [3].

The total debt of Belarus increased by 5.2 billion BYN in 2017 (+14.1%) reached 42.2 billion BYN. External debt of the Republic of Belarus amounted \$13.6 billion (+9.6% for 2016), internal debt – 10.2 billion BYN (+5%) at January 1, 2017.

Thus, the Republic of Belarus is not an exception to the countries faced with the problem of public debt. This problem has not reached a critical point and the level of public debt is at an acceptable level. At the same time, Belarus' public debt, both domestic and foreign, tends to increase.

How Belarus will pay off its debts..?

For public debt service in 2018, Belarus should send 2.54 billion BYN. According to the authorities, this amount will be about 25% more than the debt burden that the budget bore in 2017 due to the need to pay interest on previously attracted loans. The expenses for repayment of the state debt in 2018 will amount to 5.49 billion BYN. Thus, taking into account payments for repayment and maintenance of the state debt, the Republic of Belarus will have to return to creditors about 8 billion BYN.

At the same time, almost all of the country's debt obligations are formed in foreign currency – foreign currency payments under the state debt in 2018 are estimated by the authorities in the amount of 3.8 billion dollars. By the way, the average annual rate of the dollar, which is included in the budget for 2018 year – 2.0379 BYN per dollar. The principal payments relate to debts owed to external creditors. In 2018, payments for external debt will amount to about \$ 3.1 billion. Two-thirds of this money the Republic of Belarus should return to Eastern creditors.

According to the BelaPAN, this year Belarus should pay \$ 1 billion 7.5 million to Russia (including debt servicing and repayment) and \$ 475.7 million to the Eurasian Fund for stabilization and development, which is de facto managed by the Russian Ministry of Finance. In addition, 563.4 million dollars will need to be spent on the payment of loans from Chinese banks (see para. Figure).

Expenses of the Republic of Belarus on foreign debt in 2018

(millions of dollars)

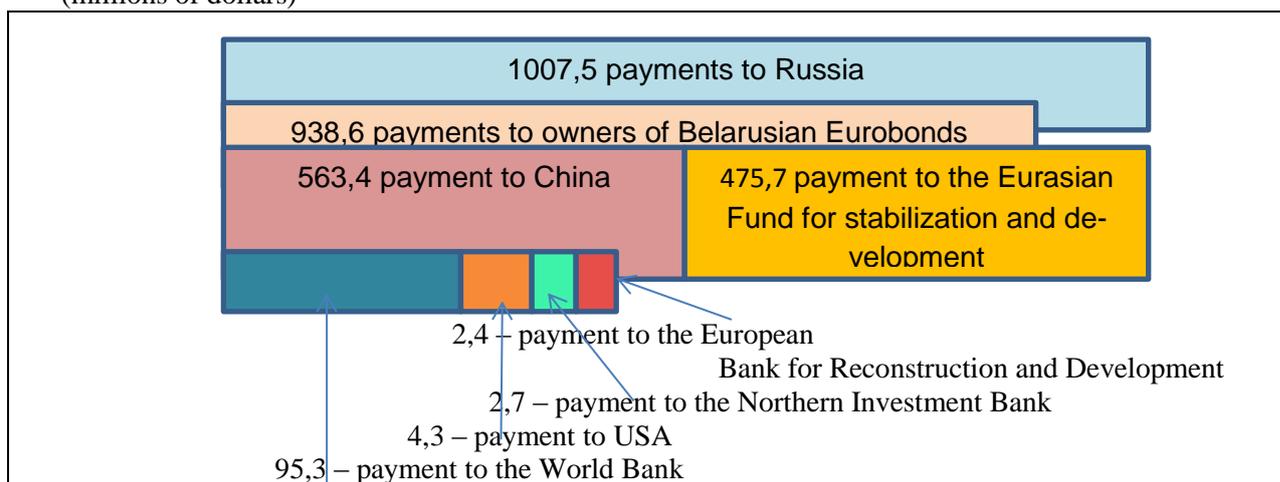


Figure – Expenses of the Republic of Belarus for external public debt in 2018

More than a billion dollars will also have to be paid to Western creditors, including the owners of Belarusian Eurobonds – \$936.6 million and the World Bank – \$95.3 million. The Ministry of Finance of the Republic of Belarus is now guided by the budget rule, the essence of which is that 75% of the principal debt is refinanced, and 25% is paid from non-debt sources. It is significant that the International Monetary Fund, which provides low-cost financial resources, today is not a creditor of Belarus [4]. In 2018 it is planned to direct revenues from export customs duties on oil products (486.5 million dollars) and part of the foreign currency balances (about 1 billion dollars) of the budget formed in connection with the placement of Eurobonds in 2017 to repay the state debt.

New borrowings will also be used to pay off old liabilities. In 2018, it is planned to issue a new \$ 600 million Eurobond in the foreign market, as well as new bond issues in the domestic market for \$ 400 million.

In addition, in the first quarter of 2018, as the Minister of Finance of the Republic of Belarus Vladimir Amarin said in December in the Parliament, answering questions from BelaPAN, the Belarusian side expects to receive the last two tranches of the loan from the Eurasian Fund for stabilization and development, which is another \$ 400 million.

Thus, in general, it is clear at the expense of what sources the Republic of Belarus will pay to creditors in 2018. But it is not clear yet, according to experts, when large payments by Belarus on public debt will finally begin to decline, and this is a barrier to economic growth. For example, as of December 1, 2017, according to the latest published data of the Ministry of Finance, the state debt of Belarus was 39% of GDP. The Ministry of Finance of the Republic of Belarus does not exclude that by the end of 2018 this figure may increase to 44.5% (the Minister of Finance said in December, speaking in Parliament). At the same time, the threshold value of the state debt level is defined in the RB at the level of 45%. Thus, the amount of the state debt of Belarus in the near future may approach the maximum value for the entire sovereign history of the country.

Experts also note that the level of public debt can be reduced only if the economy accelerates. Due to the growth of GDP level of the debt burden could be reduced in a natural way. In addition, there would be new sources to pay off old debts.

And to accelerate the economy, the authorities are trying not to reform the public sector of the economy, but to create points for the development of a new, parallel economy. Recent documents (decrees on the development of entrepreneurship and digitalization of the economy) confirm attempts in this direction.

However, the state has been trying unsuccessfully to create a parallel economy for many years, so there is no confidence that now it will be possible to do this, and the fundamental prerequisites for accelerating the Belarusian economy are not yet visible.

Foreign experts hold a similar point of view. According to analysts of the Russian "Sberbank", the growth of the Belarusian economy in 2018 will be 2.2%, which will be comparable to the result of last year. According to Sberbank's estimates, the GDP growth of Belarus will be about 2.2% by the end of the year and will be limited by the accumulated structural problems in the Belarusian economy. Experts

explain their forecast by the fact that the Belarusian authorities "still have not solved the issue of extremely inefficient, but impressive in size of the public sector."

Belarusian economists also believe that the country has fallen into a vicious circle: low growth rates don't enable to reduce the level of public debt, and a high level of debt burden is an obstacle to economic growth. Republic of Belarus is already few years in this trap. The great pressure on the budget associated with public debt payments leads to underfunding of budget items (education, health), which form the basis for long-term economic growth. Experts from Belarus also share the forecasts of many foreign organizations that believe that in the next 3–4 years the growth of the Belarusian economy will remain low – around 2%.

In the absence of external shocks and the presence of small economic growth rates, the level of public debt can be maintained at the current level (40–45% to GDP) for a long time, experts from BEROC suggest. Another thing is that the light at the end of the tunnel, which would be expressed in a decrease in the level of public debt, is not yet visible, and any external shock (for example, the devaluation of the Russian ruble after the elections in Russia) can further increase the debt burden on the Belarusian economy, given that the country attracts borrowing mainly in foreign currency.

As you can see, the amount of public debt has a significant impact on the national economy and the financial system of Belarus. Therefore, a combination of two aggregated factors is needed for successful debt management:

- on the one hand, active and effective economic development, which creates a material basis for debt payments and its attractiveness for investors,

- on the other hand, competent and rational policy in the field of the external borrowings which is carried out according to the main objective of activity of any state – increase of its welfare [5].

Possible recommendations on improving the management of external debt are:

- diversification of external borrowing in the direction of increasing the role of financial market instruments, as well as more active use in the future of another source of external financing – foreign direct investment.

- more active entry into the international market of government debt. On the one hand, their issuance will enable to diversify sources of external borrowing, and on the other – will allow financiers to monitor the dynamics of interest rates for Belarus, thereby creating a tool for assessing its solvency and sustainability.

Thus, proper and balanced management of public debt will serve as a source of strengthening of the financial situation and accelerated social and economic development in the Republic of Belarus.

References:

1. Аналитический обзор [vestifinance.ru](http://www.vestifinance.ru). Электронный ресурс. Доступно на: <http://www.vestifinance.ru/articles/97078>. – Дата доступа: 27.03.2018.
2. Киевич Д.А. Совершенствование мероприятий по управлению внешним долгом Республики Беларусь / Д.А. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. № 4 (236). С. 54–57.
3. Там же
4. Киевич А.В. Тенденции валютного рынка Республики Беларусь / А.В. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. – № 5 (237). – С. 34–39.
5. Киевич А.В. Госдолг Республики Беларусь: тенденции и перспективы его регулирования / А.В. Киевич // Современные аспекты экономики. 2017. – № 10 (242). – С.20–25.

УДК 336

АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.И. Кичан, Э.З. Малевский

Полесский государственный университет

Основной целью автоматизации процессов управления денежными потоками в организациях Республики Беларусь является оптимизация денежных потоков.

Основу оптимизации денежных потоков предприятия составляет обеспечение сбалансированности объемов положительного и отрицательного денежных потоков и их видов. На результаты

хозяйственной деятельности предприятия отрицательное влияние оказывают как дефицитный, так и избыточный денежные потоки.

Отрицательные последствия дефицитного денежного потока проявляются в снижении ликвидности и уровня платежеспособности предприятия, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, повышении доли просроченной задолженности по кредитам, задержках выплаты заработной платы.

Также в росте продолжительности финансового цикла, а, к конечному счету – в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия.

Отрицательные последствия избыточного денежного потока проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в конечном итоге также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала предприятия [1].

На предприятии предполагается достижение сбалансированности дефицитного денежного потока. Внедрение компьютерных информационных технологий по управлению денежными потоками предприятия позволит успешно решить вышеперечисленные проблемы.

Внедрение компьютерных информационных технологий в процессы управления денежными потоками организации позволит:

- автоматизировать планирование денежных потоков организации (поступлений и выплат);
- осуществлять учет и контроль движения средств в соответствии со статьями планирования;
- автоматизировать анализ движения денежных средств и отклонения фактических показателей от плановых (с использованием различных методов);
- увеличить оборачиваемость денежных средств;
- повысит эффективность использования имеющихся финансовых ресурсов и т.п.

К сожалению, в Республике Беларусь пока еще нет компаний предоставляющих специализированное компьютерное программное обеспечение для автоматизации процессов управления денежными потоками организации. В лучшем случае на предприятии используется программа Microsoft Excel.

В таблице приведен обзор программных продуктов компаний из Российской Федерации и MS Excel.

Таблица – Сравнение характеристик программного обеспечения по автоматизации процессов управления денежными потоками

<i>Сравнительные характеристики ПО</i>	<i>Программа Wiseadvice: Финансист (РФ)</i>	<i>MS Excel</i>	<i>RG-Soft: Управление денежными потоками (РФ)</i>
Для каких объектов бизнеса	От малого до крупного бизнеса	Малый бизнес	Малый и средний бизнес
Быстродействие	Более 500 одновременных подключений	низкое	среднее
Возможность совместного использования данных	1. Гибкое разграничение прав доступа к данным. 2. Система назначения заместителей.	Трудность совместного использования данных	Не указано
Маршруты согласования документов	Легкий процесс согласования	Сложный процесс согласования	Легкий процесс согласования
Наличие форм оперативной отчетности	Да	Нет	нет
Синхронизация с платформами 1С:”Предприятие“	Да	Нет	да
Интеграция с системами ”Клиент–Банк“	да	нет	да

Окончание таблицы

Возможность планирования	Сценарное и прогнозное планирование	Прогнозное планирование	Стратегическое и оперативное планирование
Формирование платежного календаря	Автоматическое формирование. Возможность автоматизированного поддержания неснижаемого остатка денежных средств.	Формирование производится вручную	Автоматическое формирование
Реестр платежей	Автоматическое заполнение.	Составляется вручную	Автоматическое заполнение
Цена	70 000 рос.руб.	–	30 000 рос.руб.

Примечание – Источник: собственная разработка

Таким образом, автоматизация процессов управления при помощи программного решения "WA: Финансист" отвечает всем приведенным выше требованиям. Решение помогает эффективно управлять денежными потоками на всех трех этапах: планирования, поступлений и выплат, учета и контроля движения средств, анализа движения средств с использованием различных видов отчетов. Решение дает гибкие возможности аналитики, так как имеет обширный программный функционал и методологию управления денежными потоками, основанную на лучших практиках, применяемых на крупных и малых предприятиях в Москве и других регионах России.

Внедрение "WA: Финансист" позволит организации использовать универсальный механизм, что повышает эффективность не только управления денежными потоками, но и других направлений финансового менеджмента, таких как бюджетирование, управленческий учет и контракт-менеджмент.

Список использованных источников:

1. Василенко Е. Н. Совершенствование управления денежными потоками / Е.Н. Василенко, – Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2013. – № 5 (23), с. 33–40

УДК 657

**ПРОБЛЕМАТИКА АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
В ОБЩЕСТВЕННОМ ПИТАНИИ**

Д.А. Ковалевская

Полесский государственный университет, dar-kova@mail.ru

В условиях современной экономики ведение бухгалтерского учета малоэффективно без компьютерной обработки данных. Сегодня рынок наполнен разнообразными бухгалтерскими программами, удовлетворяющими самые разные потребности. Особую сложность представляет правильный выбор программы для своего предприятия.

В настоящее время процесс автоматизация бухгалтерского учета не представляет собой сложную задачу, стоящую как перед разработчиком, так и перед пользователем персонального компьютера. Однако сложившаяся на сегодняшний день простота решения автоматизации бухгалтерского учета была достигнута нелегким путем: от компьютеризации отдельных участков учетного процесса до формирования связанных баз данных для сведения баланса предприятия. Использование бухгалтерами компьютеров не только на пользовательском уровне, но и на уровне программирования (а сегодня это уже квалификационное требование) привело к кардинальному пересмотру бухгалтерских программ.

В условиях современной экономики существует ряд областей бухгалтерского учета, функционирование которых уже не представляется возможным без использования программных продуктов в системе автоматизации процессов выпуска готовых блюд на предприятии общественного питания. В связи с чем особую актуальность исследования представляет изучение предложений на

рынке прикладного программного обеспечения в целях автоматизации учета и анализа выпуска готовых блюд предприятий общепита. Интерес вызывают также проблемы, связанные с автоматизацией учетного процесса, их характер.

На сегодняшний день общественное питание является одной из наиболее активно развивающихся отраслей производства. Рост значимости общепита как общественно востребованной и эффективной сферы хозяйственной деятельности приводит к актуализации существующих приемов и способов ведения учета, прежде всего в направлении производственной деятельности.

В современных экономических условиях все возрастающая трудоемкость хозяйственных операций, связанных с учетом готовой продукции, требует высокого уровня внимания к вопросам бухгалтерского учета затрат, калькулирования себестоимости продукции, формирования новых и совершенствования действующих методик ценообразования на предприятиях общественного питания.

В настоящее время на рынке существует достаточно широкий спектр программных продуктов, используемых при автоматизации предприятий общественного питания. Все они вследствие особенностей имеют свои преимущества и недостатки [3, с. 65].

Программы позволяют проверить первичную документацию, переместить данные в нужную форму и подвести итоги. Автоматизация ведет к упорядочению бухгалтерского учета, увеличению количества информации, получаемой из бухгалтерского учета, снижению числа бухгалтерских ошибок, повышению оперативности и экономичности бухгалтерского учета [1, с. 65].

Однако помимо очевидных преимуществ процесс автоматизации учетного процесса предполагает также наличие типичных проблем, возникающих в процессе внедрения программных средств на белорусских предприятиях общественного питания.

Так, настройка и эксплуатация специализированных программ могут оказаться слишком сложными для конкретного предприятия общепита, что осложняется также частыми изменениями в нормативной базе, устанавливающей порядок ведения учета, отчетности и налогообложения. Для решения данной проблемы стоит отдавать предпочтение тем информационным системам, которые максимально отвечают требованиям гибкости и способности отражать изменения внешних условий.

Перенос данных в новую систему также может вызвать некоторые трудности, поэтому требуется выбрать те документы, которые действительно необходимы, ведь зачастую на предприятиях общественного питания используются нестандартные неформализованные формы отчетности, которые значительно увеличивают количество документации.

В случае если автоматизация осуществлялась с помощью привлечения специализированной организации, то значительной проблемой может стать осуществление поддержки системы после ухода специалиста. Ввиду того, что бухгалтерский учет должен представлять собой непрерывный процесс, а предоставление отчетности в налоговые органы не терпит задержек, уместно наличие на предприятии работника, отвечающего за обслуживание и поддержку автоматизированной системы бухгалтерского учета. Что также может стать проблемой ввиду недостатка квалифицированных кадров, специализирующихся на обслуживании программных средств в области общественного питания.

Названные проблемы могут привести к увеличению расходов на автоматизацию бухгалтерского учета, отсутствию экономического эффекта или получению отрицательного эффекта. Поэтому для успешного внедрения автоматизированной системы бухгалтерского учета необходимо предусмотреть все вопросы на стадии подготовки проекта и по возможности разрешать их на первых стадиях внедрения системы [2, с. 27].

Хозяйственное развитие предприятий общественного питания во многом зависит от внутренней экономической конъюнктуры, что влечет за собой необходимость в автоматизации бухгалтерского учета. Эта необходимость обусловлена потребностью в эффективном управлении финансовыми потоками предприятия, потребностью гибкого учета и быстрого приспособления к изменениям рынка [4, с. 241].

Таким образом, автоматизация учетных процессов общественного питания, без сомнения, является необходимостью для предприятий, в независимости от масштабов их хозяйственной деятельности. Переход на автоматизированный бухгалтерский учет посредством специализированных программных продуктов способствует осуществлению эффективного учета и дальнейшего развития производства. Однако ввиду сложности и трудоемкости реализации процесса автоматизации стоит заранее продумать решение хотя бы основных сопутствующих ей проблем.

Список использованных источников:

1. Брага, В. В. Компьютеризация бухгалтерского учета : учебное пособие / В. В. Брага. – Москва : Финстатинформ, 2006. – 481 с.
2. Голкина, Г. Е. Бухгалтерские информационные системы : учебное пособие / Г. Е. Голкина. – Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – Москва : 2004. – 78 с.
3. Ильина, О. П. Информационные технологии бухгалтерского учета : практическое пособие / О. П. Ильина. – Санкт–Петербург : Питер, 2001. – 688 с.
4. Чиркин, Е. В. Бухгалтерский учет анализ и аудит : Учебник / Е. В. Чиркин. – Москва : ЮристЪ, 2007.– 320 с.

УДК 338.2

**УСЛУГИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА
В ИННОВАЦИОННО–ПРОМЫШЛЕННОМ КЛАСТЕРЕ**

А.А. Колб

Полесский государственный университет, stasikkolb@mail.ru

В современной экономике ключевыми факторами успеха являются способность генерировать новые знания, гибкость и адаптивность к технологическим и институциональным изменениям, а самое главное, способность к внедрению инноваций, так как инновации – ключевой пункт в конкурентной борьбе.

Для производителей продукции – малых, средних и зачастую крупных – доступ к высокотехнологичным инновациям и к новым рынкам практически невозможен из-за высокого порога вхождения в бизнес, не говоря уже об открытии нового бизнеса. Например, для фермера или малого и среднего предприятия разработать инновационные услуги (вывести новый сорт растений или разработать новую технологию) практически нереально. Это подталкивает к необходимости объединить усилия и организовать коллективный доступ к дорогостоящим услугам интеллектуального характера. Если сфера услуг промышленного характера достаточно серьезно исследована, то сфера интеллектуальных услуг практически не разработана, но современное инновационное развитие приводит к необходимости выделять услуги именно интеллектуального характера. Данную проблему можно решить в рамках инновационно–промышленного кластера, оказывая участникам кластера предоставление услуг интеллектуального характера.

К таким услугам интеллектуального характера в рамках кластера можно отнести:

1. Научно–технологические услуги;
2. IT–поддержку;
3. Образовательные услуги;
4. Маркетинговые услуги;
5. Консалтинговые услуги и др.

Данные инновационные услуги могут предоставляться участникам кластера через различные организационные формы и будут охватывать весь жизненный цикл производства продукции. Такая схема (рисунок) позволит обеспечить коллективный доступ к дорогостоящим инновациям, а удельные затраты, приходящиеся на одного участника кластера в случае коллективного доступа будут намного меньше, чем в случае, если бы производитель сам выполнял данные разработки. Это повлечет за собой реализацию таких внутренних кластерных эффектов, как рост масштабов производства и расширение поля деятельности, разграничение рисков и затрат, повышение уровня стабильности и устойчивости на рынках, интеллектуализации продукции и др. [1, стр.139].

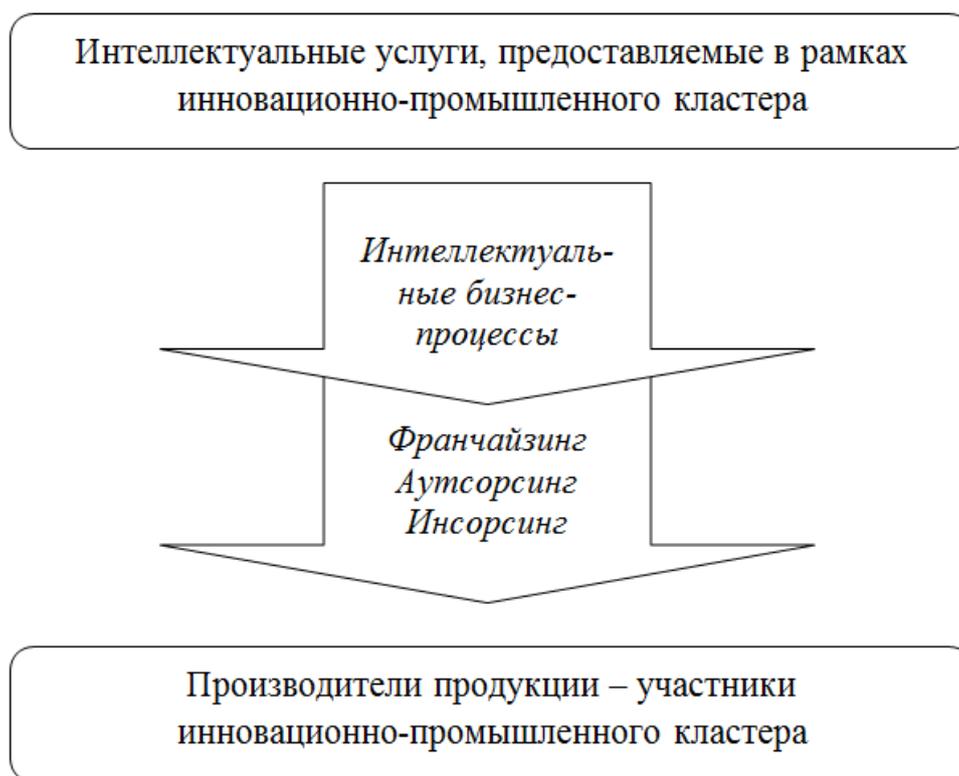


Рисунок – Схема передачи услуг интеллектуального характера в рамках инновационно-промышленного кластера

Источник: разработка автора

Для того чтобы грамотно выстроить оказание услуг интеллектуального характера нужно подробно структурировать бизнес-процессы, выделить все процедуры, их последовательность, количественные и качественные характеристики. При этом необходимо помнить, что от содержания и особенностей услуги и бизнес-процессы будут разными.

Обособление интеллектуальных услуг в рамках кластера показывает их делимость от производства, и организация к ним коллективного доступа означает их самостоятельность. В связи с этим актуальным становится и вопрос оценки качества интеллектуальных услуг, потому что важно не только получить результат от услуги, но важно, чтобы она была совершена в нужные сроки, уложилась в лимиты затрат и соответствовала возможностям участников кластера оплатить данную услугу. Оценка уровня качества становится возможной при формировании интеллектуальных услуг как бизнес-процессов.

Новый уровень разделения труда, обособление услуг интеллектуального характера и представление их как бизнес-процессов в структурах инновационно-промышленных кластеров позволит снизить барьер доступа к инновациям для участников кластера, что значительно повысит их конкурентные преимущества.

Список использованных источников:

1. Семина, Л.А. Инновационный кластер – основа развития инновационно-хозяйственной деятельности в сельском хозяйстве / Л.А.Семина, И.С.Санду // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – №6 (104) – 137–140 с.

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МЕТОДА РАСЧЕТА НДС

И.А. Конончук

Полесский государственный университет, I.Kononchuk@mail.ru

Практика построения модели взимания НДС доказала преимущество зачетного метода расчета размера НДС, подлежащего к перечислению в бюджет, позволяющий применять различные ставки налога, учитывать временные разрывы между выставленными к оплате поставщиками и начисленными по оборотам по реализации товаров (работ, услуг) суммами налога. А введенная обязанность документирования сумм налогов через выставление электронных счетов–фактур позволяет снизить расходы на налоговое администрирование и усилить роль камерального контроля. Конструкция НДС предусматривает указание на момент возникновения налогового обязательства и права уменьшения его величины на размер налога, ранее уплаченного при приобретении продукции, выбор одного из варианта которого требует учет специфики национальной налоговой системы, уровня конкурентоспособности отраслей, инвестиционных возможностей субъектов хозяйствования, состояния расчетов в стране и других факторов социально–экономического развития государства.

В Республике Беларусь долгое время в условиях выбора метода определения даты возникновения налогового обязательства (между методом начисления и кассовым методом), наличия широкого спектра освобождений от обложения НДС [3], налогоплательщики отдавали предпочтение первому варианту учета выручки, так как он предусматривает связь возникновения налогового обязательства с наличием реального источника его уплаты. Это особо актуально в условиях существующих в больших масштабах фактов несвоевременных поступлений денежных средств на счета продавцов из–за отсутствия средств на счетах контрагентов. В такой ситуации плательщики могли маневрировать, подстраиваясь под складывающиеся условия как внутренней, так и внешней среды функционирования. За период 2008–2013 годы, несмотря на превышающие темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности над темпами роста ВВП, сложилась поступательная динамика роста сумм уплаченного в бюджет НДС и сокращения задолженности по налоговым платежам (Таблица).

Таблица – Темпы роста ВВП, НДС и задолженности в Республике Беларусь за 2008–2017 гг.

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Темпы роста НДС	99,4	143,4	99,2	в 2,25 раза	171,3	123,8	124,2	104,2	112,8	104,8
Темпы роста задолженности по налогам	39,1	100,3	54,5	87,2	в 7,4 раза	31,7	в 2,7 раза	в 3,3 раза	в 2, 2 раза	102,1
Темпы роста ВВП	110,4	100,2	107,7	105,5	101,7	101	101,7	96,2	97,4	102
Темпы роста кредиторской задолженности	121,3	126,8	117,9	В 2,4 раза	130,3	132,1	117,7	124,3	112,1	111,6
Темпы роста дебиторской задолженности	127,1	136,4	116,2	в 2,2 раза	144,9	125,8	112,1	123,4	111	109,8

Источник: собственная разработка на основании данных [4], [7]

С 01.01.2014 года был введен всеобщий порядок учета выручки от реализации по методу начисления, при котором налоговые обязательства по НДС по времени совпадают с моментом отгрузки продукции, что соответствовало принципам МСФО, но не учитывало сложившиеся экономические условия, в которых существовали белорусские субъекты хозяйствования. Данный шаг был направлен на минимизацию притворных денежных операций, облегчение проведения контроля НДС, обеспечение стабильных и высоких объемов налоговых поступлений.

Однако результатом реформационного мероприятия стали следующие негативные тенденции. Во-первых, в изменившихся условиях плательщики потеряли важный инструмент регулирования оптимизации налоговых платежей [1]. Во-вторых, усугубилась проблема неплатежей. За период 2013–2017 годы задолженность по налогам и сборам выросла более чем в 7 раз, параллельно как рост поступлений НДС в консолидированный бюджет страны в абсолютном выражении не достиг и двукратного размера. В-третьих, ухудшилась платежная дисциплина субъектов хозяйствования: кредиторская и дебиторская задолженность по состоянию на конец 2017 года, увеличилась, соответственно, на 82 % и 68 % по сравнению со значениями данных показателей на 31.12.2013 г. Отдельной проблемой выступал рост просроченной задолженности в банковской системе [6].

Данные тенденции косвенно свидетельствуют о значительной зависимости эффективности применяемого метода и наличия задолженности перед контрагентами. В сложившихся условиях роста дебиторской задолженности и увеличения складских запасов признание выручки для целей налогообложения по отгрузке оказывает негативное влияние на финансовое состояние предприятий. В результате белорусские субъекты хозяйствования, еще не располагая реальным источником уплаты НДС, должны платить налоги, зачастую привлекая для этого дорогостоящие кредитные ресурсы [5]. Сложное финансовое состояние многих предприятий (более 15 % от общей численности организаций составляют убыточные, более 20 % имеют рентабельность менее 5 %, то есть являются потенциально убыточными) также является фактором нерациональности признания выручки по объему отгруженной продукции в стоимостном измерении.

Оправданной мерой проводимой в стране налоговой политики, направленной не только на обеспечение наполняемости бюджета, но и на стимулирование экономического роста, повышение конкурентоспособности национальной экономики, обеспечение уровня фискальной нагрузки, не приводящего к изъятию средств у предприятий, необходимых для инвестирования в инновации и техническое перевооружение, является предоставление плательщикам права выбора при исчислении налогов метода признания выручки [2].

Интересным видится сочетание кассового метода и метода начисления в его различных комбинациях. Обеспечение наполняемости бюджета на всех его уровнях, стимулирование покупателей к выполнению определенными договорами обязательств, включая своевременные расчеты за приобретенные товары, возможно при признании налогового обязательства по отгрузке, и возникновения права на налоговые вычеты по НДС, выставленного поставщиками за отгруженную продукцию, по факту ее оплаты. Безусловно, это несколько усложнит налоговую систему, но одновременно, в условиях Республики Беларусь, придаст ей характер стимулирующей.

Таким образом, признание доходов в целях налогообложения НДС в момент отгрузки является приемлемым в системах, функционирующих в условиях благоприятной экономической ситуации с высоким уровнем налоговой культуры, развитой культурой партнерских отношений. В ситуации дефицита оборотных средств у плательщиков, неисполнения платежной дисциплины и роста дебиторской задолженности, ослабления финансового состояния организаций и падения темпов роста ВВП оптимальным вариантом видится предоставление плательщику права выбора метода расчета НДС.

Список использованных источников:

1. Кисель, И.А. Особенности применяемых организациями Республики Беларусь методов налогового планирования / И.А. Кисель // Вестн. Полес. гос. ун-та. Сер. обществ. и гуманитар. наук. — 2012. — № 5. — С. 69–73.
2. Кисель, И.А. Современное состояние и перспективы развития косвенных налогов в Республике Беларусь / И. А. Кисель, О. А. Зайцева // Модернизация современной экономики: налогообложение и управление: сборник материалов научно-практической конференции с международным участием. – Ростов-на-Дону: [Южно-Российский институт управления](#), 2016. – С. 94–98.
3. Конончук, И.А. Реализация налоговой политики, стимулирующей страхование в Республике Беларусь / И. А. Конончук // Экономика и банки. – 2017. – № 1. – С.2–10.
4. Пресс-релизы об исполнении бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://minfin.gov.by/ru/budget_execution/analytical_information/ (посещен 25 January 2018)
5. Пригодич, И.А. Ключевые аспекты ранней диагностики рисков в банках и пути ее совершенствования / И. А. Пригодич // Экономика и банки. — 2014. — № 2. — С. 26–33.
6. Пригодич, И.А. Рейтинги банков Республики Беларусь / И. А. Пригодич // Экономика и банки. — 2017. — № 1. — С. 71–76.

7. Состояние расчетов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/godovye-dannye_14/sostoyanie-raschetov-v-respublike-belarus/ Дата доступа: 02.02.2018.

УДК 334.723

ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ

В.А. Круминя

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, v.kruminia@gmail.com

Современное состояние мировой экономики определяет необходимость поиска органами государственного управления новых моделей как собственной деятельности, так и взаимодействия с субъектами экономической сферы, более эффективных и действенных форм оказания публичных услуг в условиях ограниченности ресурсов.

Базисом развертывания инвестиционной и инновационной деятельности в регионах должно стать взаимодействие государства, науки, образования, бизнеса и общества путем использования различных форм государственно–частного партнерства.

Государство при реализации проектов государственно–частного партнерства сосредотачивает свои усилия на регулировании отрасли и контроле за качеством предоставляемых услуг. Тогда как частный партнер, для которого данная деятельность является профессиональной, будет искать пути ее оптимизации для обеспечения требуемого качества обслуживания потребителей. Это позволяет внедрять рыночные принципы хозяйствования в деятельность субъектов инфраструктуры, снижать затраты, более гибко реагировать на запросы потребителя. При эффективной организации партнерства качество жизненно важных услуг повышается, а ограниченные бюджетные ресурсы могут быть сосредоточены на решении других важных социальных задач.

В случае если баланс интересов существует, то государство и бизнес получают выгоды, недостижимые при попытке самостоятельного инвестирования. Но на практике найти форму путем реализации каких–либо из апробированных форм партнерства, обеспечивающих необходимый баланс интересов, представляет собой значительную трудность.

Каждая из сторон партнерства преследует собственные цели, решает свои задачи, имеет различные мотивации. Государственные органы власти хотят получить рост объема и улучшение качества предоставляемых услуг населению и другим экономическим субъектам, частный сектор стремится обеспечить и повысить свою прибыль. Вместе с тем обе стороны заинтересованы в успешном осуществлении проектов в целом.

Каждый из партнеров вносит в партнерство свой вклад. Со стороны бизнеса – это знания, опыт, эффективные методы управления, оперативность в принятии решений, способность к новаторству, финансовые ресурсы. Вклад государства в государственно–частное партнерство осуществляется в виде собственности, налоговых и иных льгот, гарантий, частично – финансовых средств.

А что же потенциально получает регион и общество от альянса государства и бизнеса? Это в первую очередь качественное и количественное развитие общественно значимой инфраструктуры (жилищное строительство, ЖКХ, дорожное строительство, железные дороги и т. д.), что, безусловно, подразумевает стабильное оказание услуг населению региона на качественно новой основе по доступным ценам.

Несмотря на имеющиеся трудности по внедрению механизмов государственно–частного партнерства, взаимодействие власти и бизнеса является одним из важнейших условий успешного социально–экономического развития нашей страны. Органы публичной власти и бизнес должны работать согласованно в общенациональных интересах, формируя партнерские модели взаимоотношений в различных сферах. И здесь исключительно важно, найти баланс интересов, необходимый для реализации общественно значимых проектов.

Список использованных источников:

1. Тур, А. Особенности формирования государственно–частного партнерства в Республике Беларусь / А.Н. Тур // Проблемы управления – 2011. – № 2 (39) – С. 31–36.

2. Государственно–частное партнерство в Республике Беларусь [Электронный ресурс]// [Министерство экономики Республики Беларусь](http://www.economy.gov.by/ru/g4p-ru/). – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/g4p-ru/> Дата доступа: 27.01.2018.

3. О государственно–частном партнерстве [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь, 30 декабря 2015 г., № 345–3// Национальный правовой Интернет–портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3961&p0=H11500345/> Дата доступа: 27.01.2018.

4. Агафонова, М., Оценка эффективности государственно–частного партнерства как фактора социально–экономического развития региона [Электронный ресурс] / Научно–методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2016/46097.htm>. Дата доступа: 27.01.2018.

УДК 657.9

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА И ПУТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Д.В. Купрейчик

Полесский государственный университет, cnbu71@gmail.com

Одной из актуальных и сложных проблем повышения экономической эффективности деятельности предприятий является оптимизация налоговой нагрузки на субъект хозяйствования. Достижение баланса в налогообложении и обеспечении устойчивого финансово–экономического развития в последнее время выступает одной из приоритетных задач системы управления предприятием. Основа информационного обеспечения при принятии решений формируется в процессе анализа налоговой нагрузки. В данном анализе необходимо обосновать систему показателей оценки налоговой нагрузки, определить множество факторов, оказывающих влияние на параметры налогообложения, оценить тенденции изменения налогообложения с целью выработки мероприятий оптимизации налоговых платежей.

В экономической литературе неоднозначен подход к методике расчета обобщающего показателя налоговой нагрузки. Наиболее распространенным вариантом расчета обобщающего показателя налоговой нагрузки на субъект хозяйствования в научных изданиях и рекомендациях Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, является показатель отношения суммы начисленных налогов и сборов к доходам от реализации.

Основная проблема определения обобщающего показателя налоговой нагрузки в Республике Беларусь заключается в том, что налоги имеют разные базы начисления, а решение проблемы заключается в поиске обобщающего знаменателя, который позволил бы сделать все налоги, независимо от источника уплаты, сопоставимыми. Сложность заключается и в том, что величина налоговой нагрузки на субъект хозяйствования зависит от его имущественного комплекса, объема производства и реализации, системы налогообложения, формы собственности, отрасли деятельности. То есть, ввиду отсутствия равного подхода в сфере налогообложения к организациям налоговая нагрузка будет различаться.

Таким образом, наиболее экономически грамотно для Республики Беларусь рассчитывать налоговую нагрузку как отношение определенной группы налогов к тому источнику, за счет которого они уплачиваются – частные показатели налоговой нагрузки, а на их основании – интегральный показатель налоговой нагрузки, отражающий общую тенденцию в налогообложении организации.

На основе рассчитанных частных показателей налоговой нагрузки сложно сформулировать вывод об изменении налоговой нагрузки в целом, так как отдельно по частным показателям налоговой нагрузки может происходить одновременно и их рост, и снижение. Поэтому необходим расчет интегрального показателя налоговой нагрузки, который позволит определить тенденции изменения налоговой нагрузки организации за ряд периодов, дать обобщенную оценку изменения частных показателей налоговой нагрузки.

В качестве одного из способов расчета интегрального показателя налоговой нагрузки можно признать вариант, рассчитываемый по формуле [1].

$$S_{\text{НН}} = \sqrt[3]{\text{Нв} \times \text{ДНр} \times \text{Нп}}, \quad (1)$$

где $S_{ин}$ – интегральный показатель оценки налоговой нагрузки;
 $Hв$ – коэффициент налогообложения выручки;
 $ДНр$ – доля налоговых платежей, относимых на расходы на реализацию в общей сумме расходов на реализацию (коэффициент налогообложения расходов);
 $Hп$ – коэффициент налогообложения прибыли.

Интегральный показатель изучается в динамике, определяются абсолютные и относительные его изменения. Рассмотрим вариант расчета интегрального показателя налоговой нагрузки на примере ОАО "Слонимский КБЗ "Альбертин".

Таблица – Расчет интегрального показателя оценки налоговой нагрузки ОАО "Слонимский картонно-бумажный завод "Альбертин" за 2015–2016 гг.

Показатели	2015	2016	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
1. Сумма налогов и сборов, уплачиваемых из выручки, тыс. р.	3959,6	4609,3	+649,7	116,4
2. Сумма налогов и сборов, уплачиваемых из прибыли, тыс. р.	0	0	0	X
3. Сумма налогов и сборов, включаемых в себестоимость продукции, тыс. р.	55,5	59,1	3,6	106,5
4. Прибыль до налогообложения, тыс. р.	-3106,1	-863,7	+2242,4	X
5. Выручка от реализации продукции, тыс. р.	29815,4	33497,1	+3681,7	112,3
6. Себестоимость реализованной продукции, тыс. р.	30736,3	32258,2	+1521,9	105,0
7. Коэффициент налогообложения доходов	0,133	0,138	+0,005	X
8. Коэффициент налогообложения затрат	0,0018	0,0018	0	X
9. Коэффициент налогообложения прибыли	0	0	0	X
10. Интегральный показатель оценки налоговой нагрузки	0,513	0,519	0,006	100,6

Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют о том, что интегральный показатель оценки налоговой нагрузки в 2016 г. по сравнению с 2015 г. увеличился на 0,6%, что характеризует рост налоговой нагрузки на организацию.

Однако в представленной модели расчета показателя не учитываются такие детали, как налог на добавленную стоимость по приобретенным товарно-материальным ценностям, отложенные налоговые обязательства и активы, состав налоговых платежей, льгот и другие элементы налоговой нагрузки.

В настоящее время большое внимание уделяется налоговому прогнозированию. Механизм прогнозирования налоговых платежей организации дает возможность выявить оптимальный вариант налоговой политики, что является важным элементом системы управления предприятием.

Соответственно при планировании показателя налоговой нагрузки необходимо учитывать будущие закупки материальных ресурсов, состояние рынка и объема продаж, наличие льгот в сфере деятельности, а также учет других факторов управления затратами. К таковым можно отнести амортизационную политику, выбор метода оценки материалов при их отпуске в производство, списания инвентаря и специальных предметов, методов калькулирования и распределения условно-постоянных затрат.

Методы налогового прогнозирования должны обеспечивать реализацию определенных принципов: стабильность поступлений, экономическая эффективность, социальная справедливость.

Так одним из инструментов, используемых в планировании и прогнозировании налоговых платежей и их влияния на финансово-экономическую деятельность предприятия можно использовать приемы регрессионного анализа, путем построения многофакторной модели экономической системы субъекта хозяйствования.

Список использованных источников:

1. Лапаева, Л.Н Интегральные показатели расчета налоговой нагрузки // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XIII междунар. науч.–практ. конф. Часть II. – Новосибирск: СибАК, 2012 –144 с.

УДК 331

**ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННОГО СОРЕВНОВАНИЯ В АПК**

М.В. Лебедевич, А.Г. Король

Полесский государственный университет, lebedevich_marina@mail.ru, kor_15a@mail.ru

Для экономики любой страны хорошо развитый аграрно–промышленный комплекс является одним из ключевых факторов гармоничного развития и выступает в роли гаранта производственной безопасности страны. Именно это стало причиной того что в Республике Беларусь постоянно принимаются меры по поддержанию сельского хозяйства, выделяются субсидии. К сожалению, повсеместно наблюдается нецелевое и нерациональное использование бюджетных средств. Вместо предполагаемого экономического роста наблюдается увеличение количества убыточных хозяйств. На наш взгляд, внедрение производственных соревнований в АПК поможет исправить положение дел.

Человеку присуще желание состязаться, соревноваться. Наличие соперников, конкурентов становится стимулом для совершенствования, достижения высоких результатов. Производственное соревнование пропагандирует не конкуренцию, связанную с индивидуализмом, а отношения сотрудничества и взаимопомощи, которые выражают всеобщее стремление добиться высоких результатов и показателей[1].

Правильно организовать соревнование означает поставить людей в такие условия, при которых они становятся соперниками в труде. Важнейшие черты соревнования: гласность, достижение высоких показателей соревнующимися в своей работе, распространение передового опыта среди всех работников, подтягивание отстающих до уровня передовиков. Соревнование развивает не только трудовое соперничество, но и взаимопомощь и взаимовыручку в коллективах.

Необходимо отметить, что с теоретической точки зрения понятие «производственное соревнование в аграрно–промышленном комплексе» не нашло своего отражения в социально–экономической литературе. Позитивный социалистический опыт организации соревнований трудовых коллективов оказался несправедливо забыт и считается пережитком прошлого. Исторические факты подтверждают, что соревнование существенно влияет на эффективность производства, стимулирует производительность труда, а также способствует формированию нормального социально–психологического климата. Соревнованию присущи качества, особо ценимые работниками и утраченными в настоящее время: вознаграждение по итогам соревнования, признание обществом и коллективом заслуг работников, чувство коллективизма.

Сельское хозяйство – специфическая, сложная и неоднородная отрасль, которая характеризуется рядом отличительных признаков. Если в промышленности производство готовых изделий имеет прямую зависимость, в большинстве случаев рабочий отвечает за выпуск готового изделия или производственную операцию, то в сельском хозяйстве производственный процесс более опосредствованный. Конечный результат состоит из трудового участия большого количества работников. Например: создание благоприятных условий для роста и развития растений, в конечном итоге, приведет к получению хорошего урожая.

Процессы сельскохозяйственного производства можно охарактеризовать большим разнообразием, экономические механизмы здесь тесно переплетаются с законами природы. В данной ситуации эффективное ведение хозяйства предполагает знание как экономических законов, так и законов естествознания. Это позволяет сделать вывод, что экономическая основа производственного соревнования в сельском хозяйстве является более сложной, нежели любая другая отрасль народнохозяйственного значения.

Поскольку получение конечного результата требует локального участия различных трудовых коллективов, то очень часто можно пронаблюдать такую картину: равные затраты трудовых и материальных ресурсов дают разный итоговый результат. Именно по этой причине наблюдается дифференциация в развитии, казалось бы, на первый взгляд, однородных хозяйств.

Фактором повышения эффективности производства в подобных условиях хозяйствования выступает взаимосвязь отдельных видов и форм организации производственного соревнования в единую систему. Она должна быть комплексной и направлена на получение максимально эффективного результата. Необходимым условием организации производственного соревнования в аграрно–промышленном комплексе является то, что соревнование должно ориентироваться на конечные результаты деятельности АПК в целом, а не на предварительные результаты отдельных подразделений.

Процедура выбора победителя должна быть прозрачной во избежание ненужных конфликтов. Вознаграждение не должно быть излишне велико, чтобы не обострять конкуренцию, но должно быть достаточно адекватным, чтобы за него было желание побороться.

Условия эффективного соревнования:

1. Прозрачные, понятные для всех правила проведения и оценки участников с минимальным элементом субъективизма и с отказом от учета критериев, размер которых не зависит от сотрудника;

2. Достаточный уровень материального стимулирования;

3. Поощрение победителей не должно быть чрезмерным, но его нельзя и устанавливать на слишком низком уровне;

4. При систематически проводимом соревновании размер поощрения должен быть одинаковым для разных периодов;

5. Требуемые результаты должны быть достижимыми;

6. Отсутствие негативного воздействия на лиц, которые не победили в соревновании;

7. Одинаковость начальных условий (равенство участников) [2].

Соблюдение этих условий способно помочь извлечь максимальную выгоду от соревнования и минимизировать связанные с ним риски.

Существует ряд принципов, которые следует соблюдать при проведении различного рода соревнований, чтобы избежать негативных последствий и получить максимум пользы. Суть их сводится к созданию адекватных, четких и ясных правил проведения конкурсов. Прежде всего, необходимо точно понимать достижимость поставленной перед персоналом задачи. Это требует высокой степени вовлеченности управляющего персонала в рабочий процесс, потому что со стороны оценить требуемые улучшения практически не возможно. После того, как основная цель соревнования определена, доказана ее реалистичность, необходимо сформулировать четкий регламент проведения конкурса. Критерии оценки победителей должны быть понятными и четкими. Стартовые условия для участников должны быть равнозначны, если это возможно. В противном случае нужно объективно оценивать доступность различных ресурсов и неиспользованные возможности, чтобы скорректировать критерии оценки результатов. Правила конкурса должны быть неизменны на протяжении его проведения, чтобы не подорвать веру участников в его объективность.

Наконец, процедура выбора победителя должна быть прозрачной во избежание ненужных конфликтов. Вознаграждение не должно быть излишне велико, чтобы не обострять конкуренцию, но должно быть достаточно адекватным, чтобы за него было желание побороться.

К преимуществам использования соревнований в мотивационных моделях можно отнести рост производительности труда, осуществление работниками подготовительных работ для упрощения своей трудовой деятельности, замену насыщения от материальных поощрений азартом и желанием победить. Вовлекая персонал в такое соревнование, можно достичь состояния, когда мотивация становится внутренней, таким образом, разрешается основное противоречие между мотивацией извне и личными мотивами.

Очевидно, что соревнование принесет в коллектив компании дух конкуренции. При комфортных условиях труда соревнование может стать как раз тем конструктивным дискомфортом, который даст толчок дальнейшему развитию персонала и компании в целом. Осуществляя цели компании, работники будут делать это с желанием и собственной выгодой, как материальной, так и нематериальной.

Список использованных источников:

1. Котляров И. Д. Комплекс маркетинга: попытка критического анализа // Современные исследования социальных проблем (электронный журнал). – 2012. – №4. Доступно онлайн по адресу: <http://sisp.nkras.ru/eru/issues/2012/4/kotliarov.pdf>.

2. Евдокимова Е.А. Соревнование как инструмент стимулирования персонала/ Е.А. Евдокимова// Материалы международной научно–практической конференции "Экономика и управление в

УДК 339

СОЗДАНИЕ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ВАРИАНТОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ЭКСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ

Р.А. Лизакова¹, А.Ю. Бердин²

¹Барановичский государственный университет, roza.gomel@yandex.by

²ОАО «СтанкоГомель», stankogomel_uzis@mail.ru

Машиностроительная промышленность является ведущей отраслью национальной экономики Республики Беларусь. Станкостроительная и инструментальная промышленность являются базовыми подотраслями научно-технического прогресса в машиностроении. Станки с маркой ОАО «СтанкоГомель» работают во многих странах мира.

В настоящее время ОАО «СтанкоГомель» (ранее Гомельский станкостроительный завод им. С.М.Кирова) является единственным в Республике Беларусь предприятием по выпуску современных вертикальных и горизонтальных обрабатывающих центров. Наряду с выпуском станков с ЧПУ в настоящее время завод является крупнейшим производителем универсальных консольно-фрезерных станков. До 70% продукции предприятия поставляется на экспорт. Российская Федерация является основным экспортным рынком сбыта для ОАО «СтанкоГомель». Это обстоятельство требует от ОАО «СтанкоГомель» максимальной концентрации маркетинговых усилий с целью поддержания и развития продаж на данном рынке. К сожалению, в последние годы на рынке Российской Федерации сформировались тенденции, которые отрицательно сказываются на деятельности ОАО «СтанкоГомель»:

– за последние 5 лет в РФ открылись, как минимум три новых предприятия, продукция которых является прямым конкурентом станкам, производимым на ОАО «СтанкоГомель»;

– параллельно с введением ответных санкций на экономические санкции со стороны США и ЕС в Российской Федерации был провозглашен курс на интенсификацию государственных программ, связанных с импортозамещением. Юридически данный факт не касается стран, входящих в ЕАЭС, но фактически – это сильный информационный сигнал на всех уровнях РФ, обуславливающих приоритет отечественного производителя;

– РФ, как и ранее РБ, реанимировала и запустила большое количество государственных программ, предполагающих вливание денежных средств из фонда национального благосостояния, на поддержку перспективных импортозамещающих и экспортно-ориентированных отраслей. При этом неформальный приоритет при осуществлении закупок в рамках данных государственных программ имеют товары российского производства. Особенно остро данный вопрос обозначился в оборонном ведомстве, так как была поставлена задача ликвидировать импортную зависимость оборонного комплекса РФ;

– в последнее десятилетие активное развитие получила практика инвестиционных кредитов, предполагающая, что кредитор получает оборудование и технологии у той страны, которая и представляет ему на данные цели инвестиционный кредит (внешнее кредитование экспортера). К такому методу наращивания объемов экспорта активно подключилась и РФ. Но согласно условиям инвестиционного кредита, его получатель может приобретать продукцию, только произведенную резидентами РФ. Продукция ОАО «СтанкоГомель» уже изначально не может быть приобретена российскими компаниями, для комплектации металлообрабатывающих производств и ремонтно-механических цехов в рамках реализации государственных инвестиционных кредитных программ;

– сегодня в общественной и хозяйственной жизни РФ стала играть существенную роль такая общественная организация, как «Общероссийский народный фронт» (ОНФ). Основной целью данной организации является противодействие коррупции во всех ветвях власти и построение модели ответственного гражданского общества, но «ОНФ» также активно занимается мониторингом расходования бюджетных средств. Вследствие чего, некоторые региональные руководители предпочитают не закупать продукцию из-за рубежа, чтобы не быть обвиненными в ущемлении отечественного производителя.

Таким образом, перед ОАО «СтанкоГомель» стоит острая и насущная задача, как минимум –

это сохранение степени своего присутствия на рынке РФ, а как максимум – наращивания объемов реализации в данном целевом регионе. В связи с чем, нами предлагается открыть ОАО «СтанкоГомель» вместе со своим партнером совместное предприятие в РФ по сборке белорусских станков. ОАО «СтанкоГомель» обеспечит поставку сборочных комплектов, а в РФ будет непосредственно осуществляться окончательная сборка и испытание станков. Реализация данного предложения позволит ОАО «СтанкоГомель» решить ряд следующих приоритетных задач:

- совместное предприятие (СП) ОАО «СтанкоГомель» и российского партнера будет иметь статус резидента РФ, соответственно, и продукция будет считаться российского производства. Следовательно, во всех конкурсных документах данное СП будет проходить, как российский производитель, что уравнивает его шансы по отношению к другим российским станкостроительным производствам;

- данное СП сможет претендовать на участие в государственных закупках в РФ, реализуемых в рамках государственных программ, финансируемых из фонда национального благосостояния;

- СП сможет осуществлять поставки продукции станкостроения в адрес предприятий оборонного комплекса РФ. Поскольку при получении оборонных заказов приоритет национально-производителя в РФ является уже не условным, а законодательным;

- станки, собранные на данном производстве можно будет экспортировать за рубеж из РФ в рамках программ предоставления российских инвестиционных кредитов;

- сборка на территории российского рынка приблизит продукцию к непосредственным покупателям и потребителям продукции, что позволит обеспечить больший уровень предпродажного сервиса и ускорение процесса согласования производственной спецификации, особенно при условии сборки нестандартного станка с уникальными свойствами и характеристиками по желанию заказчика.

Для создания СП предлагается привлечь УП «Статком», которое расположено в Московской области и сотрудничает с ОАО «СтанкоГомель» более десяти лет в качестве дилера.

Сформулируем и обоснуем условия и принципы создания и функционирования нового совместного предприятия на территории РФ:

- доля ОАО «СтанкоГомель» в СП составит 69%, а, российского партнера – 31%. ОАО «СтанкоГомель» необходимо, чтобы минимум 30% добавленной стоимости были произведены на территории Российской Федерации, УП «Статком» вместо дилерского вознаграждения максимум в 10% сможет получать свою долю в прибыли в размере 31%. Данное разделение не только отразит реальный вклад каждого из участников, но и будет экономически целесообразно для каждого из них в отдельности;

- основная масса работников СП – это командированные сотрудники ОАО «СтанкоГомель», что позволит удерживать себестоимость станков в нужных пределах. Высококвалифицированные станочники и сборщики – это дефицитные и высоко оплачиваемые профессии в РФ. ОАО «СтанкоГомель» может снимать нескольким сотрудникам квартиру в РФ, что существенно снизит командировочные расходы. При этом, согласно условий местной администрации, минимум 20% от общего штата сотрудников совместного предприятия должны составлять жители Московской области;

- СП возьмет на себя три основных направления при поиске заказов: государственные программы, финансируемые из фонда национального благосостояния; заказы оборонного ведомства и поставки в рамках предоставления РФ инвестиционных кредитов;

- заказы, за которые покупатель готов рассчитаться собственными средствами, ОАО «СтанкоГомель» будет выполнять самостоятельно непосредственно на территории завода, исключение будут составлять заказы, которые найдет УП «Статком» в случае наличия для этого экономической целесообразности;

- полученная прибыль от выполненного заказа распределяется пропорционально долям в Уставном фонде СП: 69% ОАО «СтанкоГомель» и 31% УП «Статком»;

- если нового клиента нашел УП «Статком», то прибыль от такого заказа будет распределяться в пропорции не 69% к 31%, а 50% на 50%;

- ОАО «СтанкоГомель» в течение 3–х лет 25% своей прибыли, а УП «Статком» 50% прибыли, полученной от деятельности СП снова инвестируют в основные средства СП. Это позволит окончательно сформировать материальную базу нового предприятия и закрепит серьезность намерения обоих соучредителей в долгосрочном сотрудничестве.

ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ СЕЛЬСКИХ ЖИТЕЛЕЙ БЕЛАРУСИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ

С.Д. Лин

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, svetlana.predybailo@mail.ru

Устойчивое развитие страны или отдельно взятого региона зависит от многих факторов, одним из которых является демографический потенциал территории. Без обеспеченности населением определенного количества и качества невозможно достижение экономического роста, развитие материальной и нематериальной сфер народного хозяйства, обеспечение инвестиционной привлекательности и инновационного прогресса.

Сельская местность Беларуси характеризуется негативными демографическими тенденциями: постоянное сокращение численности населения, уровень смертности превышает уровень рождаемости, отрицательное сальдо миграции, высокая доля пожилого населения. Поэтому изучение причин, вызывающих названные демографические проблемы, а также условий и мероприятий, способствующих их нейтрализации, является весьма актуальным.

На воспроизводство населения влияют множество факторов, прежде всего социально–экономических: уровень доходов, наличие рабочих мест, развитие системы учреждений здравоохранения, образования, торговли, бытового обслуживания и т.д. Не последнее место среди названных факторов занимают жилищные условия, во многом определяющие принимаемые решения в части количества детей в семье и формирования миграционных ориентаций.

Жилье является основой жизнедеятельности любого человека. Наличие жилья дает возможности реализации функций проживания, отдыха, приготовления пищи. Поэтому доступность жилья, его уровень комфортности, соответствие необходимым государственным социальным стандартам по обслуживанию населения республики, определенным санитарно–гигиеническим и техническим требованиям во многом определяет развитие региона и его привлекательность в глазах населения.

За последние двадцать пять лет общая площадь сельского жилищного фонда практически не изменилась – 76 млн. м² в 1990 г. и 76,7 млн. м² в 2016 г. [1, 2]. При этом городской жилищный фонд в указанный период времени увеличился на 71,3 млн. м² общей площади. Однако нельзя сказать, что новые жилые дома вводились в эксплуатацию только в городской местности. Напротив, в сельской местности осуществлялось активное строительство жилых домов, особенно в период реализации Государственной программы возрождения и развития села на 2005–2010 гг. и Государственной программы устойчивого развития села на 2011–2015 гг. Так, в 2000 г. ввод жилых домов составил в городах и поселках городского типа 351 м² общей площади на 1000 человек населения, в сельских населенных пунктах – 360, в 2016 г. – 418 и 565 м² соответственно. Число построенных квартир в 2000 г. составило в городской местности 4,2 единицы на 1000 человек населения, в сельской местности – 3,3 единицы, в 2016 г. – 5,4 и 4,5 единиц соответственно [1, 2]. Поэтому можно предположить, что сохранение площади сельского жилищного фонда практически неизменной при высоких темпах строительства может быть связано со сносом ветхих и аварийных домов физических лиц.

Необходимо также проанализировать динамику числа сельских граждан (семей), улучшивших свои жилищные условия, а также состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий. 1990 г. является наиболее результативным годом в части улучшения жилищных условий сельских жителей, однако их число не составило и половины нуждающихся. Следует отметить, что в дальнейшем разрыв в численности между этими категориями граждан усиливается. Число семей в сельской местности, нуждающихся в улучшении жилищных условий, ежегодно увеличивалось, особенно с 2000 по 2010 гг., хотя последние несколько лет отмечается спад данного показателя [вывод сделан на основании данных 1, 2].

Если обратиться к относительным величинам, то в 2000 г. удельный вес сельских жителей, улучшивших свои жилищные условия, по отношению ко всем улучшившим жилищные условия гражданам Беларуси составил 23,6 %, в 2004 – 32,8 %, в 2006 – 32,6%. Позднее отмечается уменьшение доли сельчан среди улучшивших жилищные условия, хотя последние годы снова видна тенденция к росту (в 2016 г. 17 %). Несмотря на это, число сельских семей, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, остается достаточно высоким. По данным 2016 г.

число семей, состоящих на учете нуждающихся, составляло 66,2 тысячи, то есть примерно 197 тысяч человек [1]. Следовательно, каждый 9-й сельский житель имел право на улучшение жилищных условий.

В период с 1990 по 2016 гг. площадь жилищ, приходящихся на одного жителя Беларуси, постоянно растет. При этом уровень обеспеченности жильем сельского населения значительно выше, чем городского. В 1990 г. на одного городского жителя приходилось 15,5 м², на одного сельского жителя – 22,6 м². В 2016 г. этот разрыв стал еще больше – 24 м² в среднем на одного горожанина и 36,5 м² на одного сельчанина.

Изучив динамику общей площади жилья сельских домашних хозяйств с различным составом, автор пришел к выводу, что размер общей площади жилого помещения и состав домохозяйств находятся в обратно пропорциональной зависимости: чем меньше человек в составе домохозяйства, тем больше жилой площади в расчете на человека. С течением времени обеспеченность жильем возрастает для всех сельских семей, особенно состоящих из 1 или 2 человек. Аналогичная тенденция характерна и для горожан, но количество метров на одного члена семьи существенно ниже. Причиной тому является распространение различных типов жилых построек. В городской местности по состоянию на начало 2017 г. 80,1 % домашних хозяйств проживают в квартирах, имеющих более ограниченный метраж. Для сельских жителей доля семей, проживающих в квартирах, составляет 26,3 %, проживающих в жилых домах – 72,2 % [1].

Однако уровень благоустройства жилых помещений в городской и сельской местностях имеет обратную зависимость. Так, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2016 г. городской жилищный фонд был оборудован водопроводом на 89,4%, канализацией – на 88,8 %, центральным отоплением – на 90,6 %, горячим водоснабжением – на 84,1%. В то же время в сельской местности удельный вес общей площади жилищного фонда, оборудованного водопроводом, составлял 49,5 %, канализацией – 46 %, центральным отоплением – 43,5 %, горячим водоснабжением – 34,7% [1]. Следует отметить, что в 1990 г. уровень комфортности сельских жилых помещений был даже выше сегодняшнего, за исключением распространенности горячего водоснабжения.

Таким образом, в части жилищных условий сельских жителей Беларуси остаются нерешенными следующие проблемы: региональная неравномерность размещения жилья, низкий уровень потребительских качеств сельского жилищного фонда, недостаточная покупательская способность сельского населения в части приобретения жилья. По уровню благоустройства жилищного фонда сельская местность существенно проигрывает городской. Необходимость решения указанных проблем осознается на государственном уровне, поэтому выделяются льготные кредиты гражданам, осуществляющим строительство, реконструкцию или приобретение жилых помещений в населенных пунктах с численностью населения до 20 тысяч человек (соответственно, и в сельской местности), а также субсидии на уплату процентов по кредитам [3, 4].

Список использованных источников:

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2017 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 506 с.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь 2012 / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – 715 с.
3. О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений: Указ Президента Республики Беларусь от 6 января 2012 г., № 13 (с изм. и доп. от 16 ноября 2015 г., № 460) // Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31200013>. – Дата доступа: 25.01.2018.
4. О государственной поддержке граждан при строительстве (реконструкции) жилых помещений: Указ Президента Республики Беларусь от 4 июля 2017 г., № 240 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 06.07.2017. – 1/17147

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ, РОСТА И РАЗВИТИЯ

И.А. Ломако, А.В. Киевич

Полесский государственный университет, ingalomako1996@gmail.com, prof.kievich@yandex.ru

Современная экономическая реальность характеризуется взаимопроникновением и взаимообусловленностью большинства наблюдаемых процессов и явлений. Данная взаимообусловленность прямо ведет к взаимозависимости между экономиками, в которой на практике достаточно трудно добиться паритета связанных сторон: один или несколько наиболее обеспеченных ресурсами и технологиями участников обладают значительными преимуществами, что позволяет им прямо или косвенно принимать фундаментальные решения. Имеющая место ситуация полностью отвечает интересам крупных экономически развитых государств – США, РФ, ФРГ, КНР и Соединенное Королевство. Зависимые страны с неёмким внутренним рынком и сравнительно скудными ресурсными запасами (в том числе, финансовыми) вынуждены приспособляться к «правилам», определяемым транзакциями «титанов». В рамках данного исследования к группе зависимых стран, в том числе, можно отнести и Республику Беларусь. Целью исследования является выявление направлений структурного реформирования зависимых экономик.

Согласно исследованиям экономистов за последние 30–40 лет внешнеориентированный подход, заключающийся в открытии национальных рынков, привлечении иностранных инвестиций и расширении хозяйственных связей с нерезидентами, представляется единственным способом экономического развития. К числу таких экономистов относятся Д. Штерн, Д. Родрик, К. Уэйд, А. Крюгер, К. Вестфаль, Г. Брутон и др [1].

Между тем, несмотря на экспортную ориентацию, Республика Беларусь последнее десятилетие «держит курс» на импортозамещение, не предполагающий прихода зарубежных товаропроизводителей в отечественную экономику. При этом сам термин «импортозамещение» употребляется лишь применительно к административному запрету ввоза зарубежных товаров одновременно с освоением их местного изготовления. Вопрос импортозамещения услуг зачастую вовсе не рассматривается. Вместе с тем, ежегодно прирост международного оборота услуг в несколько раз превышает прирост товарооборота. Безусловно, характер услуги накладывает некоторые ограничения на расстояние между ее изготовителем и потребителями, но с использованием достижений современных информационно–коммуникационных технологий данные трудности весьма успешно преодолеваются. Принимаемые в настоящее время со значительным временным опозданием меры административных воздействий способны в кратко– и среднесрочном периодах минимизировать негативные последствия оттока капитала за пределы экономики Республики Беларусь, но сравнительно малоэффективны для оценки их как стратегически значимых.

Современные исследователи экономической истории, рассматривая Белорусскую советскую социалистическую республику как часть Союза советских социалистических республик, акцентируют внимание на формировании индустриального базиса в поствоенные годы. Этот факт дает им основание проводить параллели между экономиками Беларуси и стран Латинской Америки. Ситуация, имевшая место в последних в 1950–60–ые годы, характеризуется как процесс индустриализованного импортозамещения (import substitution industrialization), направленного на создание собственных промышленных кластеров. Страны Латинской Америки в период освоения импортозамещающей продукции столкнулись с низкой эффективностью труда и одновременными нехваткой и недоиспользованием капитала, что и является ведущим аргументом сторонников данного сравнения. Вместе с тем, коренное отличие умалчивается: Беларусь получила независимость после того, как промышленный базис был создан, а страны Латинской Америки создавали данный базис хоть и с иностранной помощью, но самостоятельно. В данном контексте белорусская экономика куда ближе к системам таких государств как Тайвань и Гонконг, где промышленный базис был создан Японской метрополией [2].

В качестве ключевых факторов развития данных государств после обретения независимости авторам исследования представляется целесообразным выделить следующие:

- выгодное торгово–географическое положение;
- сравнительно дешевая рабочая сила;

- создание благоприятного инвестиционного климата (особенно при привлечении иностранного капитала);
- широкое распространение услуг аутсорсинга;
- либеральное налоговое законодательство [3].

Первыми двумя условиями экономика Республики Беларусь обладает априори, последние три – необходимо создать путем институциональных и структурных преобразований. Основной целью данных преобразований должно стать формирование конкурентоспособного частного сектора, который, с одной стороны, будет способен обеспечить занятость населения, а с другой – приток средств в бюджет, направляемых на дальнейшую структурную модернизацию экономической системы. Часть средств может быть получена и путем приватизации госсобственности. Вместе с тем, данная стратегия не исключает направленности на экспортоориентированное замещение импорта. Она коренным образом меняет только его механизм, позволяя уйти от малоэффективных административных методов госрегулирования к рыночным, при которых отечественный потребитель будет приобретать продукт (услугу), изготовленную на местных предприятиях, не вследствие отсутствия импортных аналогов, а вследствие обладания данной продукцией в восприятии потребителя устойчивыми конкурентными преимуществами и осознания социальной функции, реализуемой в процессе этого выбора.

Таким образом, инновационное развитие белорусской экономики с учетом импортозамещающей стратегии недостижимо без структурного реформирования системы в целях создания благоприятного инвестиционного климата, распространения формата международного аутсорсинга и либерализации (упрощения) отечественного законодательства. Кроме того, акцент с товарного замещения должен быть смещен на замещение услуг, в том числе, информационных и финансовых, что требует досконального изучения прогрессивного зарубежного опыта, а также привлечения современных методик и инструментов. Инициатива замещения импорта должна быть инициирована и поддержана не только со стороны правительства, но и со стороны частного бизнеса – это и есть базовое условие эффективности проектов импортозамещения в постиндустриальной экономике как противоречивого фактора обеспечения национальной безопасности, роста и развития.

Список использованных источников:

1. Товарная структура экспорта и импорта РБ / Национ. стат. комитет РБ [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/dannye-o-vneshnei-torgovle-respubliki-belarus-p_2/tovarnaya-struktura-eksporta-i-importa-respubliki-belarus-v-2013-godu/ (дата обращения: 11.02.2018).
2. Внешнеторговый оборот товарами РБ со странами СНГ / Национ. Стат. Комитет РБ [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/dannye-o-vneshnei-torgovle-respubliki-belarus-p_2/vneshnetorgovyi-oborot-tovarami-respubliki-belarus-so-stranami-sng/ (дата обращения: 11.02.2018).
3. Экспорт товаров из РБ по странам СНГ / Национ. Стат. Комитет РБ [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/osnovnye-pokazateli-za-period-s-pogody_10/eksport-tovarov-respubliki-belarus-po-stranam-sng/ (дата обращения: 11.02.2018).
4. Импорт товаров в РБ по странам СНГ / Национ. стат. комитет РБ [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/ (дата обращения: 11.02.2018).

УДК 634.1/7.339.13

**ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОДКОМПЛЕКСА
НЕТРАДИЦИОННЫХ КУЛЬТУР РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Н.В. Лягуская

Полесский государственный университет, Natalia_15@ tut.by

Устойчивое развитие и конкурентоспособность к рыночной среде нетрадиционного ягодоводства основывается на совокупности технико-технологических и организационно-экономических

мероприятий, ориентированных на использование в сфере производства новейших достижений науки и передового опыта, направленных на улучшение количественных и качественных характеристик функционирования подкомплекса.

В настоящее время плантации промышленного типа нетрадиционных культур уже созданы во всех без исключения областях республики. Промышленное выращивание ягодников сложный, но в тоже время один из наиболее прибыльных видов плодоягодного бизнеса. При всей сложности производства и большом использовании ручного труда именно здесь достигается самая высокая отдача от одного гектара земли, а при правильном построении дела рентабельность может достигать 600% в год.

В Республике Беларусь для развития нетрадиционного ягодоводства нацелены мероприятия, направленные на применение органических технологий, характеризующихся высокой степенью экологической безопасности при производстве ягод и продуктов их переработки.

Как и во всем мире, в Беларуси растет потребительский спрос на экологически безопасные (органические) продукты. Значительная часть населения страны согласна платить за них повышенную цену. Наиболее обеспеченные люди готовы покупать произведенные без применения минеральных удобрений и многократных химических обработок продукты по цене в 1,5 – 2,0 раза выше обычной, что можно судить по имеющимся результатам проведенного анкетного опроса. Более 94% потребителей выразили желание покупать и потреблять экологически чистое продовольствие. Причем 72% потенциальных покупателей выразили готовность платить за органические продукты на 30% больше, по сравнению с обычными, почти 20% опрошенных готовы платить в 1,5 раза больше, а около 8% – в 2–3 раза [7].

Приоритетным направлением развития органического ягодоводства нетрадиционных культур – это переход на производство оздоровленного (тестированного) посадочного материала конкурентоспособных сортов. Осуществление данного решения возможно при создании специализированных плодпитомников, способных обеспечить потребности ягодоводческих организаций в высокоценном посадочном материале, предназначенном для выращивания на плантациях органического типа. Кроме того необходима система сертификации, чтобы получить сертифицированный посадочный материал.

Посадочный материал голубики в Беларуси получают двумя способами вегетативного размножения: традиционным (укоренение стеблевых черенков) и микроклонированием (биотехнологическое размножение в культуре *in vitro*).

Таблица 1 – Создание лаборатории клонального микроразмножения нетрадиционных ягодных культур (400м²).

Показатель	Кол. ед.	Цена за ед., долл. США	Всего, долл. США
Оборудование			
Комплект лабораторного оборудования мощностью 1 млн. растений в год	1	79600	79600
Стеллажи с освещением и реле времени(2,6×2,1×0,6)	8	533	4264
Теплица круглогодичного действия с поливом и освещением 200м ²	2	13333	26666
Затраты на монтаж и подключение оборудования			
Подключение и наладка лабораторного оборудования мощностью 1 млн. растений в год	1	7960	7960
Монтаж стеллажей с освещением и реле времени (2,6×2,1×0,6)	8	53	424
Установка теплиц круглогодичного действия с поливом и освещением 200м ²	2	1333	2666
Итого	X	X	121580

Главным преимуществом саженцев *in vitro* является их "чистота" и абсолютная свобода от заражения грибной, бактериальной и вирусной инфекции, что дает возможность повысить продуктивность на 30–40%. Саженцы *in vitro* идеально подходят для органического выращивания. Более того, некоторые европейские сертификационные учреждения указывают в своих правилах, что

органическое ягодоводство возможно исключительно при использовании таких саженцев. Производство саженцев, путем размножения *in vitro*, осуществляется в специализированной лаборатории. Весь цикл производства посадочного материала – от этапа введения в культуру *in vitro* до высадки в открытый грунт – занимает два года. При необходимом уходе и формировании, растения начинают плодоносить на 3–й – 4–й год после выхода с *in vitro* условий. По мнению ученых Украины, отмечено, куст, выращенный по методу *in vitro* впоследствии обладает более сильной корневой системой, лучшей способностью к образованию новых побегов, становясь более пышными и разветвленными [1].

Не смотря на то, что первоначальные вложения в обустройство специализированной лаборатории достаточно большие [4], в Беларуси биотехнологический метод размножения посадочного материала голубики высокорослой приобретает особое развитие. В течение последних пяти лет лаборатории клонального микроразмножения голубики высокорослой были открыты как в государственных организациях, так и фермерских хозяйствах [6]. Однако выход саженцев, выращенных в *in vitro* условиях не велик, что сегодня не отвечает требованиям объема обеспечения потребности белорусских производителей в высокоценном посадочном материале конкурентоспособных сортов нетрадиционных ягодных культур.

Таблица 2 – Лаборатории клонального микроразмножения голубики высокорослой в Республике Беларусь

Наименование предприятия	Производство адаптированных саженцев, тыс. штук
ГНУ "Центральный ботанический сад НАН Беларуси"	1200
КФХ "Ягодка"	250
НИЛ "Полесский государственный университет"	500
ЧПТУП "Крок"	150
КФХ "Новопобережье"	80

При вегетационном способе размножения высокорослой голубики – это размножение одревесневшими или зелеными стеблевыми черенками. Это способ один из наиболее легких и быстрых, так как уже к концу первого года вегетационного периода укорененные растения формируют кусты высотой 0,4–0,6 м и имеют 2–5 хорошо развитых побегов формирования, которые в следующем году высаживаются в грунт и дают первые урожаи [4;5,с.34]. Поэтому саженцы голубики, выращенные традиционным способом, занимают определенную нишу среди голубиководов Республики Беларусь и населения.

Посадочный материал, полученный традиционным черенкованием, производится в специализированных питомниках ГНУ "Центральный ботанический сад НАН Беларуси", КФХ "Синяя птица", ОАО "Полесские журавины" и ряде других фермерских хозяйств, качество которого подтверждается сортовым свидетельством по требованиям ТУ РБ 100233786.001–2001 "Саженцы сортовой голубики высокорослой. Технические условия" [3,с.375].

Для повышения эффективности работы отрасли нетрадиционного ягодоводства, роста объемов производства ягод, улучшения их качества, необходима более подробная характеристика сортовых особенностей ягодных культур, что требует создания эффективной информационной базы. По каждому сорту необходимо оформлять документ, имеющий нормативный, официальный характер и доступный широкому кругу производителей и потребителей продукции нетрадиционного ягодоводства. В нем должны быть изложены основные характеристики сорта, качество плодов, хозяйственно–биологические и технологические особенности. Они позволят увязать производство ягод с конкретными экологическими условиями той зоны, где предполагается культивировать сорт. Обязательной характеристикой в данном документе должна быть экономическая оценка сорта с возможным доходом от его выращивания. При этом полная информация, включающая эксплуатационные и потребительские характеристики, накапливается в интересах производителей ягод. Информация же о потребительских свойствах плодов по конкретным сортам послужит для оптимизации взаимоотношений между продавцами, покупателями и потребителями продукции. Для обеспечения внутреннего и внешнего рынков в оздоровленном и тестированном посадочном материале требуется предварительное заключение договоров на поставку. По Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы для строитель-

ства, реконструкции, консервации научно– производственных и иных объектов по производству посадочного материала выделяются средства в сумме 6253318 рублей или 3126659 долларов США [2].

Список использованных источников:

1. Базилюк, О. С чистого листа: саженцы голубики, свободные от болезней/ О.Базилюк// Ягодник.– 2017.№2.– С.82–83.
2. Государственная программа аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь. 11 марта 2016г. №196 //Национальный правовой Интернет–портал Республики Беларусь.– Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/gr_agro-ru/ – Дата доступа 02.12.2017.
3. Гусаков, В.Г. Организационно–технологические нормативы возделывания овощных, плодовых, ягодных культур и выращивания посадочного материала: сб. отраслевых регламентов/ Нац. акад. наук Беларуси. Ин–т систем. исслед. В АПК НАН Беларуси; рук. разработ.: В.Г. Гусаков [и др.]. – Минск: Беларус. Навука. 2010.–520 с.
4. Корнеев, И.А. Особенности создания малого инновационного предприятия по производству и реализации селекционного посадочного материала на основе метода клонального размножения / И.А. Корнеев, Н.В. Корнеева // Состояние и перспективы использования недревесных ресурсов леса: материалы науч.–практ. конф., Кострома, 10–11 сент. 2013г./ ВНИИЛМ. – Пушкино, 2013.– С.65–72.
5. Малашевич, З.И. Голубика – ягода XXI века / З.И. Малашевич. – Минск: Красико–Принт, 2006. – 64 с.
6. Решетников, В.Н. Состояние и перспективы развития голубиководства в Беларуси / В.Н. Решетников. А.А. Веевник // Голубиководство в Беларуси: итоги и перспективы: материалы Республиканской науч.–практ. конф. Минск, 17 августа 2012 г./ Центральный ботанический сад НАН Беларуси; ред.: В.В. Титок [и др.]. – Минск, 2012. – С.54–58.
7. Третьяк, Л.Г. Развитие органического садоводства как направление адаптации и конкурентной устойчивости отрасли в условиях рынка / Л.Г. Третьяк // Вестник БГСХА. – 2010.–№2. – С.21–26.

УДК 330.34 + 338.266 + 339.972

**ДИНАМИКА СКОРРЕКТИРОВАННЫХ ЧИСТЫХ НАКОПЛЕНИЙ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ¹**

О.М. Мазуренко

Белорусский национальный технический университет, olga.maksimovna@inbox.ru

Современный этап всемирной истории характеризуется острым проявлением глобальных экологических проблем. Особенностью данных проблем является невозможность адекватной оценки оптимальности их решения современниками и будет даваться новыми поколениями. Сегодня не вызывает сомнения невозможность благополучного развития человеческого общества без проведения мероприятий по устранению ущерба, нанесенного природе хозяйственной деятельностью человека, восстановлению и сохранению окружающей среды и рационального использования ее ресурсов. В научной литературе подобное развитие определяется как устойчивое, т.е. развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. На сегодняшний день дать наиболее точную оценку устойчивости развития стран и регионов позволяет показатель скорректированных чистых накоплений (ранее называемый в экономической науке показателем истинных норм инвестиций). Названный показатель позволяет рассчитать, насколько та или иная система адаптивна без причинения себе и человеку невосполнимого ущерба. Выявление темпов роста скорректированных чистых накоплений позволяет предложить конкретные меры и определить направления для обеспечения устойчивого экономического развития.

¹Работа подготовлена в рамках выполнения Договора с БРФФИ №Г16М-088 от 20 мая 2016 г. «Совершенствование хозяйственного механизма на основе роста истинных норм инвестиций»

Влияние на динамику скорректированных чистых накоплений оказывает не один или несколько конкретных социальных, экономических или экологических факторов, а вся их система. Воздействуя на темпы роста скорректированных чистых накоплений, названные факторы влияют и друг на друга, в результате чего сами эти факторы трансформируются, возникают и постоянно меняются оказываемые ими эффекты. Действие факторов, определяющих рост скорректированных чистых накоплений, предопределяется всей системой социально–культурных, политико–экономических, идеологических и иных отношений. Социальные, экономические и экологические факторы, определяющие рост скорректированных чистых накоплений, могут вести как к постепенным количественным изменениям, так и качественным сдвигам последних, т.е. к их эволюции. Основой эволюции скорректированных чистых накоплений, определяющей рост показателя, являются изменения, происходящие в природе, цивилизации, культуре, экономической системе общества и институциональной матрице. Влияние названных факторов учитывается показателем скорректированных чистых накоплений не в полном объеме. В соответствии с предлагаемой Всемирным Банком методикой расчета скорректированных чистых накоплений [1, р. 5–6] наибольшее значение будет приобретать значение чистых национальных накоплений, что связано с очень большой их долей в рассчитываемом показателе. Тем не менее, предлагаемая Всемирным Банком методика на сегодняшний день является наиболее точным инструментом оценки устойчивости развития стран и регионов.

Для анализа динамики и структуры показателя скорректированных чистых накоплений нами были использованы данные, опубликованные Всемирным Банком, за период с 1993 по 2015 гг. [2] С начала анализируемого периода показатель скорректированных чистых накоплений в Республике Беларусь вырос почти в два раза, при этом наименьшее значение было достигнуто в 1996 г., а наибольшее в 2012 г. Анализ компонентов скорректированных чистых накоплений для Республики Беларусь показал, что основным фактором, определяющим снижение или рост индекса в кризисные периоды, является снижение величины чистых национальных накоплений. В общей структуре чистых национальных накоплений значительную долю занимают сбережения домашних хозяйств, снижение которой явилось следствием потрясений на финансовых рынках, девальвации рубля, роста инфляции и значительного сокращения реальных доходов населения в 1994–1996 гг. и, как следствие, снижение уровня индекса скорректированных чистых накоплений в этом периоде. Высокие значения скорректированных чистых накоплений (относительно среднего мирового значения) [2] на протяжении последнего десятилетия говорят о том, что сегодня Беларусь находится на пути устойчивого экономического развития.

По темпам роста показателя скорректированных чистых накоплений Республика Беларусь превосходит не только все страны СНГ, но и большинство развитых государств, таких как Великобританию, Германию, США и Японию [2]. Самые высокие значения скорректированных чистых накоплений показывает Китай. Почти нулевой рост наблюдается в США, в первую очередь это вызвано низким уровнем валовых национальных сбережений из–за больших дефицитов государственного бюджета, вызванных Великой рецессией, однако, в США потребление ресурсов значительно превосходит количество располагаемых средств, о чем свидетельствует хронический дефицит большого счета текущих операций в балансе международных платежей. [11, р. 321] Значительные колебания значений показателя для Казахстана, главным образом, с истощением природных энергетических ресурсов (нефть, природный газ и уголь). Отрицательные значения скорректированных чистых накоплений в 1994–1996 гг. для России, также как и для Беларуси, могут быть объяснены экономическим кризисом в стране в этот период. Резкое снижение показателя в Беларуси в 2013–2015 гг. связано с сильной реакцией на колебания на финансовых рынках в 2014 г., что вызвало падение ВВП, снижение экспорта (по сравнению с предыдущими кризисными периодами) и спад инвестиций. Положительные значения скорректированных чистых накоплений и рост этого значения за рассматриваемый период (за исключением кризисных 1994–1996 гг.) характеризуют Беларусь как страну с устойчивым развитием.

Проведенный анализ свидетельствует, что, несмотря на то, что странам присущи различные экономические, социальные и экологические характеристики, а величины и темпы роста показателя скорректированных чистых накоплений и структура его компонентов значительно изменяются в каждой стране, основным показателем определяющим рост скорректированных чистых накоплений в большинстве стран является национальные накопления. Проведенный анализ позволяет установить, что все социально–экономические факторы, определяющие рост скорректированных чистых накоплений тесно связаны друг с другом и взаимообусловлены. Основными причинами динамики скорректированных чистых накоплений являются: изменение место и роли страны в

мижнародному розділенні і кооперації праці; стійкі тенденції глобальних сировинних і виробничих ринків; еволюція соціально-класової структури суспільства; зміна в накопленні і капіталізації соціального потенціалу; виникнення нових технологічних укладів і зміна в співвідношенні домінуючих і експлоатуючих технологічних укладів; еволюція соціально-працевих відносин; розвиток науки про природу, людину і суспільство.

Список використаних джерел:

1. Bolt, K., Matete, M., Clemens, M. Manual for Calculating Adjusted Net Savings [Electronic resource] / Environment Department, The World Bank: Washington DC, 2002. – Mode of access : <https://siteresources.worldbank.org/INTEEI/1105643-1115814965717/20486606/Savingsmanual2002.pdf>. – Date of access : 14.09.2016.
2. Adjusted net savings, excluding particulate emission damage (% of GNI) [Electronic recourse] / The World Bank web-site. – Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.ADJ.SVNX.GN.ZS>. – Date of access: 03.11.2017.
3. Hess, Peter N. Economic Growth and Sustainable Development / Peter N. Hess // New York: Routledge, 2013. – 754 p.

УДК 338.48

ВПЛИВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ НА ЗАЙНЯТІСТЬ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Л.Ю. Матвійчук, М.І. Лепкий, І.В. Масечко

Луцький національний технічний університет,
kalishl.y@gmail.com, lepkiym@gmail.com, iryna.masechko@gmail.com

Сільський зелений туризм вирішує не тільки соціально-економічні проблеми села, впливаючи на сферу зайнятості сільського населення, особливо жінок, але і дає селянам додатковий заробіток; розширює можливості зайнятості сільського господаря не тільки у виробничій сфері, але й в сфері обслуговування. Варто відмітити, що у рекреаційній галузі зайнятість має двоякий характер, так як багато робочих місць є сезонними або з неповним робочим днем. Темпи росту сільського зеленого туризму оцінюються від 10–20 % до 30 % у рік (для пригодницького туризму, до складу якого він входить за статистикою [ВТО](#)), а його частка в доходах від міжнародного туризму сягає 10–15 % [3].

Тільки один європейський ринок сільського зеленого туризму, за оцінками Європейської Федерації Фермерського та Сільського Туризму (EuroGites), на сьогодні складає близько 2 млн ліжко-місць. Український ринок потенційно здатний прийняти й розмістити на селі близько 150 тис. «зелених» туристів.

Аналіз наявної кількості сільських територій засвідчив позитивні аспекти можливого розвитку сільських територій. Вважаємо, що рушійним фактором такого розвитку, може стати децентралізація влади та утворення об'єднаних територіальних громад. Такі дії призведуть до об'єднання зусиль сільських жителів щодо розвитку своєї області, в тому числі й розвитку сільського зеленого туризму в таких регіонах.

Територіальний аналіз регіонів України засвідчив позитивні тенденції у цьому напрямі. Так, у 2016 році в Україні було зареєстровано 490 об'єднаних територіальних громад. Лідером в цьому плані є Вінницька область, де зареєстровано 27 таких громад. Лідером щодо кількості сільських територій є Львівська область, в якій було зареєстровано у 2016 році 1 850 сіл

У структурі населення України значну частину займає саме сільське населення. Соціально-економічна ситуація сільських громад в областях України в переважній більшості бажає кращого. Тому, під час прогнозування та планування регіонального розвитку сільського зеленого туризму необхідно оцінити реальну ситуацію у соціальній сфері села та можливі перспективи розвитку кадрової складової сільського зеленого туризму регіонів України.

В Україні характерною тенденцією останніх років є зменшення кількості сільського населення. Так, у 2016 році в селі проживало в середньому 13 175 564 мешканців, що на 1039262 особи менше, ніж у 2012 році (14214826 осіб). Щодо Волинської області, то тут аналіз також показує зменшення кількості сільського населення на 1878 осіб у 2017 році (497115 осіб) у порівнянні з 2012

роком (498993 осіб). Причому цей процес відбувається з причин як природного скорочення за рахунок дисбалансу народжуваності та смертності, так і міграції. Проте, така кількість сільського населення може свідчити про наявність на сільських територіях людських ресурсів, які можуть бути задіяні у сільському зеленому туризмі.

Для збільшення частки малого та середнього підприємництва в структурі сільського туризму, а, як наслідок для комплексного розвитку сільських територій, необхідно вжити комплекс заходів для залучення інвестицій у зміцнення туристської інфраструктури села. Необхідно створити систему стратегічного планування розвитку туризму в сільській місцевості. Мова йде не тільки про розробку державної цільової програми з розвитку сільського туризму, а, насамперед, про необхідність розробки та реалізації програм соціально-економічного розвитку муніципальних утворень всіх рівнів – від сільського поселення до району та області [2].

За даними Державної служби статистики, кількість економічно активного сільського населення держави віком від 15 до 70 років у середньому у 2016 році становила 5648,7 тис. осіб (у 2015 році – 5667,5 тис. осіб). Чисельність зайнятого населення на селі у віці 15–70 р. в Україні, становила 5098,4 тис. осіб (у 2015 році – 5134,2 тис. осіб).

Найвищий рівень зайнятості спостерігався у Харківській (59,3 %), Київській (58,0 %) та Дніпропетровській (57,8 %) областях, а найнижчий – у Донецькій (49,2 %), Тернопільській (49,0 %) та Волинській (48,0 %) областях України [1].

Чисельність безробітних у сільській місцевості України становила 550,3 тис. осіб у 2016 році та 5134,2 тис. осіб – у 2015 році. Аналіз безробіття на селі в областях України засвідчив його високий рівень серед молоді. Це обумовлено тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навичок і досвіду роботи.

Важливе значення для розвитку сільського зеленого туризму має підвищення культурно-освітнього рівня сільського населення. Для того, щоб приймати і обслуговувати відпочиваючих, господарі змушені вдосконалювати свої знання, навички з ведення домашнього господарства, гігієни і санітарії, приготування смачної їжі, що в свою чергу дає змогу господарям розширити їх кругозір, зав'язати нові знайомства.

Офіційно, згідно з даними державної статистики за 2016 рік, сфера обслуговування налічує більше 10,4 тисячі штатних працівників, більше 40 % яких мають спеціальну освіту в галузі туризму, а саме 4,5 тисяч осіб [4].

Згідно з проведеним Асоціацією Гостинності аналізом сучасного стану і перспектив розвитку сфери підготовки фахівців у галузі туризму в Україні, за напрямками «Туризм», «Туризмознавство» та «Міжнародний туризм» нині готують фахівців 30 державних вищих навчальних закладів, із них лише сім готують менеджерів із туризму. Серед приватних ВНЗ України більше 20 готують майбутніх працівників різних освітньо-кваліфікаційних рівнів у галузі менеджменту туризму, туризмознавства та готельно-ресторанної справи. Проте більшість цих спеціальностей і досі знаходиться на факультетах географії та історії, геоінформаційних систем, життєдіяльності та природокористування, підходи до розміщення яких були сформовані ще за радянських часів, що деформує нинішнє уявлення про туриндустрію. Це спричиняє дефіцит реально професійних кадрів на українському ринку туристичної сфери [2].

Вивчення європейської практики підготовки працівників туризму засвідчує, що в цих країнах поступово склалися так звані бінарні системи вищої туристської освіти, де поряд із університетським сектором функціонують досить численні спеціалізовані заклади. З європейських країн бінарну систему вищої туристської освіти мають Бельгія, Велика Британія, Греція, Данія, Ірландія, Нідерланди, Норвегія, Німеччина, Франція, Швейцарія та ін. На протилежному полюсі перебуває так звана унітарна система вищої освіти, до складу якої входять, в основному, університети. Така система функціонує в Італії, Іспанії, Фінляндії, Швеції. До окремої групи належать країни з так званими інтегрованими університетами, до яких входять спеціалізовані середні й вищі навчальні заклади та країни колишнього соціалістичного табору.

Крім того, систематизація досвіду зарубіжних країн, в т.ч. Євросоюзу щодо розвитку сфери зайнятості на селі, засвідчила, що основними напрямками розширення зайнятості в них є: перехід до екологічно чистого органічного землеробства, альтернативне використання земель сільськогосподарського призначення, розвиток малого і середнього бізнесу в тому числі й сільського зеленого туризму. Це може слугувати для України стимулом системних дій вирішення проблеми зайнятості, запобігання безробіття, масової міграції сільського населення.

Таким чином, на шляху забезпечення сільського зеленого туризму високо кваліфікованими кадрами залишаються проблеми, успішне вирішення яких зможе усунути основні перешкоди для

розвитку галузі. Стимулювання зайнятості у сфері сільського зеленого туризму, яка абсорбує робочу силу, що вивільняється з сільськогосподарських підприємств і домогосподарств, дозволить істотно розширити сферу залучення робочої сили на селі; нівелювати сезонність аграрної праці; сформувати багатогалузеву структуру зайнятості сільського населення; уповільнити темпи і мінімізувати негативні наслідки сільської міграції; створити умови для закріплення молоді на селі за рахунок розвитку виробництв, які вимагають високої кваліфікації; підвищити доходи сільських жителів і знизити рівень бідності, підвищити мобільність робочої сили; формувати занятість, орієнтовану на ціннісні орієнтації різних соціальних верств сільського населення.

Список використаних джерел:

1. Асоціація індустрії гостинності. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://aigu.org.ua/vnz.html>

2. Матвійчук Л. Ю., Тишук І. В. Сільський зелений туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід: монографія. Луцьк: РВВ Луцького НТУ, – 2017. – 260 с.

3/ Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації. Електронний ресурс. Режим доступу: www.unwto.org

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 338.45

СТАНОВЛЕНИЕ МИРОВОГО РЫНКА ПРОМЫШЛЕННОГО ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ

Ю.В. Мелешко

Белорусский национальный технический университет, meleshkojv@gmail.com

Интернет вещей (англ. Internet of Things, IoT), представляющий собой концепцию вычислительной сети физических предметов («вещей»), оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом или с внешней средой [1], является одной из основных технологий четвертой промышленной революции. Данная концепция начала формироваться еще в 90-х гг. XX в., однако становление ее произошло в 2008–2009 гг., когда, по подсчетам Cisco, количество устройств, подключенных к глобальной сети, превысило численность населения Земли, таким образом «интернет людей» стал «интернетом вещей» [2]. К. Шваб пишет: «Сегодня существуют миллиарды устройств по всему миру, включая телефоны, планшеты и компьютеры, которые соединены с сетью Интернет. Их количество существенно возрастет в течение ближайших нескольких лет, по некоторым оценкам – от нескольких миллиардов до триллиона, что радикально изменит способ управления цепочками поставок, предоставив возможность осуществлять мониторинг и оптимизацию активов, а также деятельность предприятия на самом детальном уровне. В рамках процесса это будет иметь трансформирующее воздействие на все отрасли промышленности, от производства и инфраструктуры до здравоохранения» [3, с. 18].

Рынок интернета вещей развивается очень стремительно. По оценкам компании Ericsson, уже в 2018 г. число датчиков и устройств интернета вещей превысит количество мобильных телефонов и станет самой большой категорией подключенных устройств. Аналитики компании прогнозируют, что из приблизительно 28 млрд. подключенных устройств по всему миру, к 2021 году, около 16 млрд., то есть около 57%, будут связаны с интернетом вещей [4]. По оценке Глобального института McKinsey, экономическое влияние Интернета вещей в 2025 г. позволит сэкономить от \$14 трлн. до \$33 трлн. [5, с. 168]. Объем рынка интернета вещей в 2015 г. оценивается этим агентством в 900 млрд. долл., к 2020 г. прогнозируется рост до 3,7 трлн. долл. Machine Research оценили объем рынка в 2015 г. несколько скромнее – в 750 млрд. долл. По их оценкам к 2020 г. объем рынка вырастет до 1,4 трлн. долл., а к 2025 – до 3 трлн. долл. [4]. Крупнейшими мировыми игроками на рынке интернета вещей как по количеству подключенных устройств, так и по доходам являются США. Активно наращивает количество подключений устройств к интернету вещей Китай и Япония.

Сегодня около 50% выручки на рынке интернета вещей составляет оборудование. В перспективе, доля продажи оборудования в выручке предприятий этого сектора будет сокращаться на фоне роста услуг на базе интернета вещей – облачное хранение данных, приложения интернета вещей, аналитика и сервисы больших данных. Наибольшее распространение технология интернета вещей получила в государственном и потребительском сегментах. В России более 85% рынка интернета вещей приходится на финансы (31%), транспорт (29%) и городское хозяйство (26%) [4]. Вместе с тем наиболее перспективным представляется использование данной технологии в производственном сегменте. Правительствами разных стран разрабатываются программы, нацеленные на цифровизацию промышленности: в США – «Промышленный ренессанс», в Китае – «Производство 2025» или «Интернет плюс», в Германии – «Промышленность 4.0» или «Промышленная революция 4.0», во Франции – «Креативная индустрия» или индустрия будущего». Б. Шарлес отмечает, что «эти программы близки, но не одинаковы... В Америке самое главное в программе – создание чего-то такого, чего раньше не было вообще. В Германии – оптимизация существующей экономики, прежде всего автоматизация. В Китае – конвергенция интернета и промышленного производства. Во Франции – творчество в проектировании и влияние творчества и проектирования на производство» [6]. По мнению А. Механика «... вся промышленность уже представляет собой цифровую спираль: проектирование – изготовление – эксплуатация – утилизация. Вся жизнь изделия отслеживается и дублируется компьютером» [6]. Этот процесс невозможен без промышленного интернета вещей (англ. Industrial Internet of Things, IIoT).

Изучая интернет вещей и его влияние на развитие общества, С. Грингард отмечает отсутствие терминологического единообразия. «Этот термин (*промышленный интернет вещей – примечание Ю.М.*), который в основном применяется к промышленному гиганту General Electric, означает интеграцию машин с датчиками, программным обеспечением и системами связи, которые вместе образуют Интернет вещей, – пишет С. Грингард. – Промышленный интернет объединяет технологии и процессы из таких областей, как большие данные, самообучение машин и межмашинная коммуникация (M–M). Одни называют этот подключенный к Интернету бизнес–мир индустрией 4.0, намекая на четвертую волну революционных промышленных инноваций (предыдущие открыли миру механизацию, массовое производство и внедрение компьютеров и электроники), другие – просто умной индустрией или умным производством. ... Например, IBM называют данную технологию «Умная планета», а Cisco Systems довольствуется «Интернетом вещей» [5]. В русскоязычной литературе наибольшее распространение получили термины «промышленный интернет вещей» и «индустриальный интернет вещей». При этом эти термины не используются как синонимы понятий «Индустрия 4.0» или «Четвертая промышленная революция», а понимаются в более узком смысле.

Директ ИНФО определяет промышленный интернет вещей как «концепцию построения инфокоммуникационных структур, подразумевающую подключение к сети Интернет любых не бытовых устройств, оборудования, датчиков, сенсоров, автоматизированной системы управления технологическим процессом (АСУ ТП), а также интеграцию данных элементов между собой, что приводит к формированию новых бизнес–моделей при создании товаров и услуг, а также их доставке потребителем» [4]. Промышленный интернет вещей представляет собой следующую стадию автоматизации производства, в рамках которой формируется единая киберфизическая система производства. Данные с множества датчиков, сенсоров, приводов, которыми оснащена произведенная линия или продукция, передаются на высокопроизводительные серверы в центры обработки данных или облака, выполняющие функции прогнозирования, контроля, планирования, а также самонастройки и адаптации к изменениям. В рамках такой системы датчики, оборудование и информационные системы соединены на протяжении всей цепочки создания стоимости, выходящей за рамки одного предприятия или бизнеса.

К особенностям промышленного интернета вещей, отличающих его от потребительского, относятся:

- продолжительность жизненного цикла устройств, подключенных к интернету вещей – 25 лет и более (для потребительских устройств – от 6 месяцев);
- большие объемы генерируемого трафика (одно устройство в промышленном производстве может генерировать 500 Гб трафика в день, в то время как дневной трафик бытового устройства составляет до 80Гб);
- высокие требования к надежности соединения (бесперывное подключение устройств к Интернету является критически важным в производственном процессе);

– високі вимоги до комп'ютерної безпеки та захисту даних.

Внедрення технологій ІоТ підвищить ефективність праці на підприємствах, дозволить економити на плановому ремонті обладнання та загальних експлуатаційних витратах, мінімізує аварії на виробництві та в цілому збільшить передбачуваність промислових систем. На макрорівні це призведе до зростання енергоефективності та конкурентоспроможності економіки, стирання меж між галузями, зменшенню техногенного впливу на навколишнє середовище.

Список використаних джерел:

1. Internet Of Things [Електронний ресурс]// Gartner IT glossary. Gartner (5 May 2012). – Режим доступу: <https://www.gartner.com/it-glossary/internet-of-things/>. – Дата доступу: 12.02.2018.
2. Dave Evans. The Internet of Things. How the Next Evolution of the Internet Is Changing Everything (англ.). Cisco White Paper. Cisco Systems (11 April 2011).
3. Шваб, К. Четверта промислова революція/ К. Шваб. – М.: Ексмо, 2016. – 208 с.
4. Исследование рынка IoT и M2M в России и мире. 25 апреля 2017 г. [Электронный ресурс]// Директ ИНФО. – Режим доступу: http://www.directinfo.net/index.php?option=com_content&view=article&id=162%3A2010-07-06-13-57-09&catid=1%3A2008-11-27-09-05-45&Itemid=89&lang=ru. – Дата доступу: 12.02.2018.
5. Грингард, С. Интернет вещей. Будущее уже здесь/ С. Грингард. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 185 с.
6. Механик, А. Работу надо начинать с мечты/ А. Механик// Эксперт №47. – 2017 г. – С.46–49.

УДК 502.17

**ПОЛІТИКА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ
РЕГІОНАЛЬНИХ ЦЕНТРІВ УКРАЇНИ (на прикладі м. Рівного)**

Т.Л. Меліхова

Національний університет водного господарства і природокористування,
t_melihova@ukr.net

Україна належить до високоурбанізованих країн світу, в межах території якої поширені різні типи міст. Проте від попередньої епохи ми отримали міста, які характеризувалися інтенсивністю росту, а не розвитку. Як наслідок, більшість сучасних міст потребують врегулювання їхнього розвитку, базуючись на концепції стійкого розвитку та на довгостроковій перспективі. З одного боку, дане питання в багатьох містах відображене в стратегіях і програмах соціально-економічного розвитку міст. З іншого боку, залишається відкритою проблема екологізації міст, в тому числі ресурсозбереження. На рівні держави нині акцент робиться на питаннях ресурсозбереження[1]. Адаже «стан навколишнього середовища в державі тривалий час характеризується високим рівнем техногенних навантажень на земельні, водні, біотичні, мінерально-сировинні ресурси»[2], тому захист довкілля має стати проактивним, спрямованим на подолання наслідків і негативних тенденцій впливу людської діяльності на довкілля. Відповідно, одним із пріоритетів державної політики є реформування сфери охорони навколишнього середовища згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Питання ресурсозбереження вивчали С. Дорогунцов, Л. Мельник, М. Міллер, І. Сотник та інші. Проте й нині однією з основних проблем є збереження і раціональне використання природних ресурсів.

Найбільшим споживачем і користувачем природних ресурсів є міста, насамперед великі. Сучасні великі міста характеризуються обмеженими природними ресурсами (земельними, рослинними, водними), які, крім того, зазнали значних трансформацій від антропогенної діяльності. Так, загострюється питання земельних ресурсів, делімітації меж міста. Сказане, в свою чергу, обмежує просторовий розвиток міста, збільшує щільність забудови на одиницю площі, зменшує кількість відкритих просторів, схиляє забудовників до забудови внутрішньоквартальних просторів. Одночасно спостерігається й нераціональне використання земельних ресурсів міста внаслідок забудови його відкритих просторів малими малоцінними архітектурними формами. Однією з причин можна вважати те, що земля наділена рентою, яка одночасно збагачує і власника і місцевий бюджет.

Відкритими залишаються питання врегулювання потоків матеріальних і нематеріальних ре-

сурсів задля забезпечення стійкого розвитку великих міст. Тому політика ресурсозбереження покликана заощадити матеріально–сировинні ресурси, зберегти економічну і політичну незалежність міста, регіону, країни. До першочергових питань сьогодення належить питання енергоефективності та енергозбереження, яке дозволить зменшити споживання та забезпечити ефективне використання паливно–енергетичних ресурсів у бюджетній сфері міста і житлово–комунальному господарстві; скоротити бюджетні витрати на закупівлю енергоресурсів; підвищити культуру енергоспоживання мешканцями міст. Державна політика енергозбереження у місті здійснюється через організаційні та енергозберігаючі заходи шляхом вдосконалення міської системи управління енергозбереженням. На території м. Рівного дану політику реалізовує управління економіки міста шляхом: розроблення програм енергозбереження та енергоефективності міста; здійснення енергоменеджменту і енергомоніторингу; стимулювання та популяризації енергоощадних заходів; впровадження новітніх енергоефективних та енергоощадних технологій; модернізації житлово–комунальної інфраструктури.

Так, на території міста реалізовується державна програма з утеплення житла, за якою держава відшкодовує частину суми кредиту на енергоефективне обладнання та матеріали для населення, ОСББ та ЖБК (від **20%** до **70%**). До реалізації програми і політики енергозбереження в Україні активно долучаються банки: **Ощадбанк, Укргазбанк, Укрексімбанк, ПриватБанк та інші банки**, які є учасниками Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Дане кредитування здійснюється переважно державними банками. Найбільшими кредиторами термомодернізації житла в м. Рівному є **Ощадбанк і Укргазбанк (табл.1). Програмою кредитування за 2016–2017 роки скористалися 2063 особи [3].**

Таблиця 1 – Відшкодування відсотків за кредитами, залученими фізичними особами, на впровадження енергозберігаючих заходів у м. Рівному

Назва кредитно–фінансової установи	Обсяги наданих кредитних коштів, грн.		Обсяги відшкодування відсотків за кредитами з міського бюджету, грн.	
	2016	2017	2016*	2017**
ПАТ «Державний ощадний банк України»	10 235 947,98	8 434 129,01	129 550,54	202 723,36
ПАТ «Укргазбанк»	6 709 787,71	14 059 930,00	130 247,09	161 144,64
ПАТ «Державний експортно–імпортний банк України»	141 777,00	71 000,00	2 051,8	5 203,24
Разом	17 087 512,69	22 565 059,01	261 849,43	369 071,24

* Відшкодування включає суми, нараховані за березень–листопад 2016 року.

** Відшкодування включає суми, нараховані за грудень 2016 року, січень–листопад 2017 року.

Отже, дані програми спрямовані: вдосконалити систему управління енергозбереженням, моніторингу та контролю за споживанням паливно–енергетичних ресурсів об'єктами бюджетної та комунальної сфери; зменшити обсяги споживання паливно–енергетичних ресурсів за рахунок модернізації об'єктів комунального господарства та впровадження новітніх енергоефективних технологій; підвищити якість надання комунальних послуг і знизити їхню собівартість.

Наслідком реалізації політики ресурсозбереження можна вважати зменшення з 2010 до 2016 року майже вдвічі енергоспоживання за всіма видами енергоресурсів (табл. 2). Серед причин, що забезпечили ощадливе споживання енергоресурсів, є: встановлення фізичними особами засобів обліку споживання газу і тепла; підвищення тарифів на дані види енергоспоживання, що спонукало фізичних і юридичних осіб до економного споживання енергоресурсів та до встановлення енергозберігаючих технологій.

Таблиця 2 – Енергоспоживання

Вид споживання	2010	2012	2014	2015	2016	2016/2010
Електроенергія, тис. кВт. год., у тому числі:	1 101 711	879 726	751 134	717 751	646 428	0,59
– населення	130 269	134 691	140 510	143 462	149 878	1,15
– інші споживачі	971 442	745 035	610 624	574 289	496 550	0,51
Газ, тис. м ³	201 271	161 720	156 085	123 047,3	129 050,8	0,64
Опалення, Гкал, у тому числі:	608 062,7	616 390,4	441 752,3	436394,7	370301,4	0,61
– населення	476 075,6	486 637,9	345 862,7	349 668,3	279 787,1	0,59
– підприємства	131 987,1	129 752,5	95 889,6	86 726,4	90 514,3	0,69

Примітка – джерело інформації 4.

Отже, політика ресурсозбереження сприяє максимальному використанню вилучених з природи ресурсів, збереженню даних ресурсів, розвитку інновацій, зміцнюючи, таким чином, ресурсний потенціал великих міст.

Список використаних джерел:

1. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К. : НІСД, 2015. – 684 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_book/POSLANNYA-2015_giper_new.pdf.

2. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/poslanya_new-ss2e3.pdf.

3. Інформація про хід виконання Програми відшкодування відсотків за кредитами, залученими фізичними особами на впровадження енергозберігаючих заходів у місті Рівному, на 2016–2018 роки у 2016 році: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economy.rv.ua/EZEF/EZEF11/>

4. Профіль громади м. Рівне /Управління економіки міста виконавчого комітету Рівненської міської ради. – Рівне, 2017. – 91 с.

УДК 658.511

**ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ИННОВАЦИИ В РОССИИ:
АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ**

Д.В. Моисеева¹, В.А. Богатырева²

¹ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный технический университет»,
moiseeva-d@yandex.ru,

²ООО ГСИ ВФ «Нефтезаводмонтаж», kosenkova19@mail.ru

Вопрос об актуальности организационных инноваций не должен стоять ни у одного современного и действующего предприятия, ведь главная задача любого коммерческого предприятия – извлечение прибыли из своего производства. В настоящее время, когда конкуренция в любой отрасли производства находится на достаточно серьезном уровне, необходимо своевременно и качественно проводить организационные инновации для поддержания на должном уровне конкурентоспособности всего производства. Внедрение продуктовых или процессных инноваций должно сопровождаться совершенствованием организации производства – организационными инновациями. Эти направления должны интегрироваться в производство только вместе друг с другом, иначе велика вероятность не обеспечить эффективность инновационных проектов и стать менее конкурентоспособным предприятием, а то и вовсе стать нерентабельным. Таким образом, руководство современного предприятия должно на постоянной основе делать мониторинг и анализ рынка раз-

личных инноваций, для последующего внедрения их на предприятии. В рамках данной работы представлены результаты анализа статистической информации, позволяющей судить о масштабах внедрения организационных инноваций в России.

В целом можно отметить, что организационные инновации слабо обсуждаются в научной среде [1–2], за последнее время защищено лишь две кандидатских диссертации по данной тематике [4–5].

Согласно форм федерального статистического наблюдения «Сведения об инновационной деятельности организаций», под организационными инновациями понимается реализация нового метода в ведении бизнеса, организации рабочих мест или организации внешних связей. Данные инновации направлены на повышение эффективности деятельности организации путем снижения административных и транзакционных издержек, путем повышения удовлетворенности работников организацией рабочих мест (рабочего времени) и тем самым повышения производительности труда, путем получения доступа к отсутствующим на рынке активам или снижения стоимости поставок [3].

Источником статистической информации стал раздел «Инновации» официального сайта Федеральной службы государственной статистики [3]. Подробному анализу был подвергнут такой показатель как удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, %.

Динамика удельного веса организаций, осуществляющих организационные инновации в России, представлена на рис. 1.

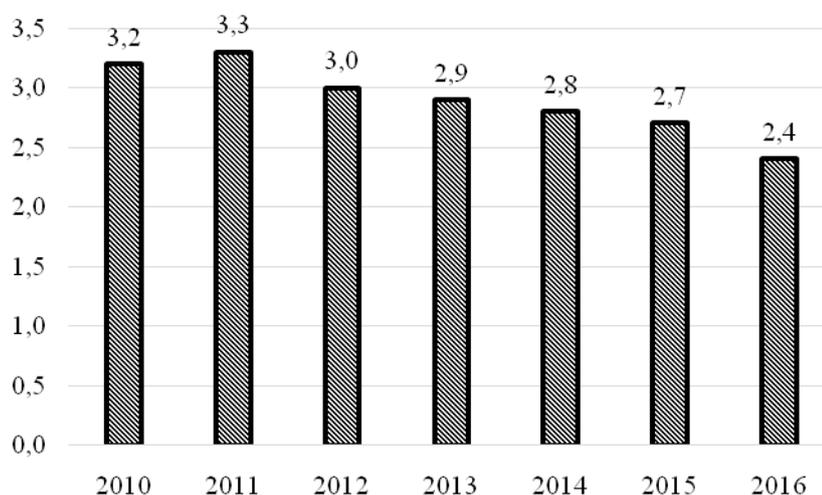


Рисунок 1 – Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций

Следует отметить очень маленькую долю организаций, осуществляющих организационные инновации. В период с 2010г. по 2016г. наблюдается снижение доли организаций, осуществляющих организационные инновации с 3,3% до 2,4%.

Далее был выполнен анализ изучаемого показателя в разрезе регионов российской Федерации (рис.2.).

Наблюдается значительная дифференциация регионов по величине доли организаций, осуществляющих организационные инновации. Наиболее часто встречаются регионы, в которых доля организаций, осуществляющих организационные инновации, составляет всего от 0,3% до 1,11%. Можно выделить лидеров: Рязанская область – 5,3%, Чувашская Республика – 5,5%, Пензенская область – 5,6%, Костромская область – 6%.

Если рассматривать величину изучаемого показателя в разрезе по отраслям, то можно отметить, что лидерами являются организации, занимающиеся производством кокса и нефтепродуктов (8,5%), а также научными исследованиями и разработками (8,2%). По остальным видам деятельности доля организационных инноваций значительно меньше (целлюлозно-бумажное производство – 0,5%, производство прочих неметаллических минеральных продуктов – 2%).

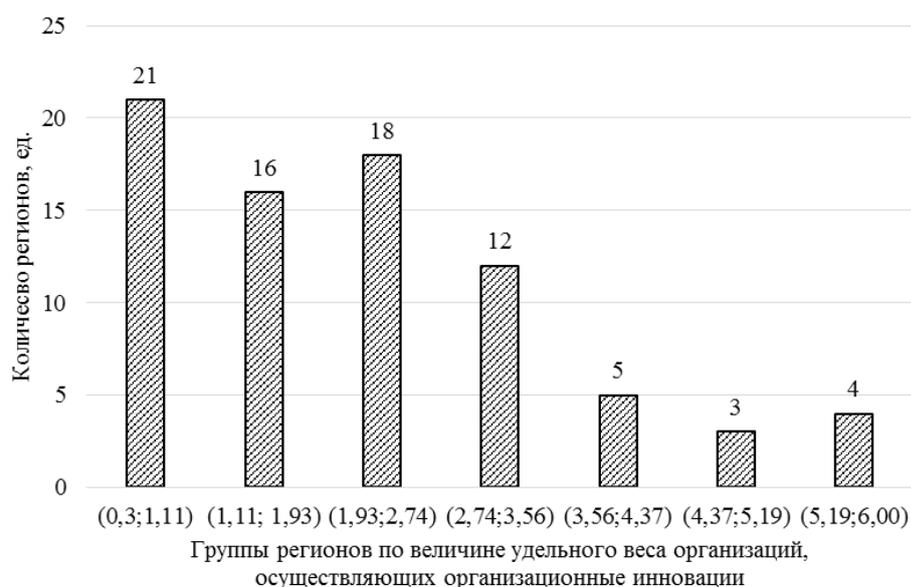


Рисунок 2 – Группировка регионов Российской Федерации по величине доли организаций, осуществляющих организационные инновации

В заключении хочется сказать, что в Российской Федерации доля организаций, осуществляющих организационные инновации крайне мала. В современном обществе без применения инноваций не возможно получать высокую прибыль. Факторов, препятствующим внедрению и модернизации организационных инноваций, можно назвать несколько. Это и отсутствие необходимых методик оценки эффективности организационных инноваций, и навыков эффективной реализации подобных инноваций, непонимание руководителями промышленных предприятий роли данных инноваций, сопротивление персонала. Для расширения масштабов освоения организационных инноваций необходимо развитие корпоративной культуры, обладающей инновационной восприимчивостью.

Список использованных источников:

1. Гилева, Т. А. Управление организационными инновациями: задачи, методы и инструменты [Электронный ресурс] / Т. А. Гилева, Я. Я. Розе; Уфимский государственный авиационный технический университет (УГАТУ) // Управление экономикой : методы, модели, технологии: XVI международная научная конференция / Уфимский государственный авиационный технический университет (УГАТУ) ; Slovak university of technology in Bratislava; редколл.: Л. А. Исмагилова (отв. ред.) [и др.]. – Уфа; Павловка, 2016 С. 83–86.
2. Долженко, Р. А. Инновации в системе управления персоналом организации // Вестник АГАУ. 2013. №1 (99). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsii-v-sisteme-upravleniya-personalom-organizatsii> (дата обращения: 27.03.2018).
3. Инновации [Электронный ресурс] – сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/
4. Насибулин, Д.А. Управление организационными инновациями в сфере сервисного обслуживания нефтедобычи . автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Государственная академия профессиональной переподготовки и повышения квалификации руководящих работников и специалистов инвестиционной сферы. Москва, 2005.
5. Щербакова, Д.В. Управление организационными инновациями в современных компаниях: социальные аспекты. автореферат дис. ... кандидата социологических наук / С.–Петербург. гос. ун–т. Санкт–Петербург, 2007.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.В. Морецкая, Н.А. Невар, О.В. Володько

Полесский государственный университет,
271269alla@tut.by, natalya.lukashevich96@gmail.com, olga_volodko@mail.ru

Одной из острейших проблем нашего образования сегодня называют нехватку финансовых ресурсов. Финансирование в организации образовательного пространства играет особую роль. Финансирование образования служит основной гарантией, обеспечивающей реализацию права граждан на образование в любом возрасте. Денежные затраты на развитие образования являются составной частью совокупных расходов общества на систему образования [1, с.27].

Финансирование предполагает целевое использование средств – расходование средств на установленные заранее определенные цели; безвозвратность – предоставление образовательным учреждениям средства ими непосредственно не возвращаются, не возмещаются.

Учреждения образования обеспечиваются денежными средствами исходя из принципов:

- достаточности денежных средств для выполнения поставленных задач;
- гарантирования стабильности бюджета учреждения;
- безвозмездности предоставляемых субсидий.

Финансирование высших учебных заведений осуществляется:

- государственных высших учебных заведений – за счет средств республиканского бюджета;
- частных высших учебных заведений – за счет средств учредителя.

Объем финансирования устанавливается на календарный или финансовый год, или на иной специально оговоренный период времени, в течение которого он не может быть изменен в сторону уменьшения по чьему-либо усмотрению [1, с.28].

Сложилась многоканальная система финансирования образования. Государственные средства в образовании поступают из государственного бюджета по другим программам развития, из государственных внебюджетных средств. Через предоставление гражданам образовательного кредита, через развитие налоговых льгот для как самих учебных заведений, так и различных организаций и фондов, оказывающих им финансовую и материальную помощь. Средства граждан поступают в сферу образования через оплату за обучение в учебном заведении и в виде частных пожертвований.

Источники и методы финансирования вузов могут показаться многочисленными и сложными, но среди возможных можно выделить пять основных разновидностей процесса финансирования вузов в зависимости от того, из каких источников оно осуществляется, какие механизмы при этом используются, какие условия по расходованию средств ставятся перед вузами, какими приоритетами руководствуются при этом [2, с.14].

Подходы к финансированию отрасли «Образование» в Республике Беларусь определены на законодательном уровне. Объем бюджетного финансирования на содержание и развитие национальной системы образования утверждается законом Республики Беларусь о бюджете на очередной финансовый (бюджетный) год. Дополнительное финансирование может осуществляться за счет иных средств, выделяемых базовыми шестствующими предприятиями, попечительскими советами, спонсорами.

Исследования в области образования и воспитания, гуманитарных и социальных наук, а также важнейшие разработки в интересах научно-технического и экономического процесса республики, осуществляемые организациями системы образования, финансируются на конкурсной основе из республиканского бюджета.

Финансирование учреждений, состоящих на бюджете, – целевое, т.е. с указанием направлений расходования средств. Структура таких целевых направлений расходов государственных средств представлена статьями расходов.

Важным и развивающимся источником дополнительного финансирования образования являются доходы от собственной деятельности учебных заведений. К хозяйственной и коммерческой деятельности учебного заведения можно отнести средства, поступающие:

- из хозрасчетных НИОКР;
- издательской деятельности;

- сдачи в аренду помещений;
- оплаты жилья;
- оплаты спортивных услуг и др.

Планирование доходов и расходов по внебюджетным средствам осуществляется в порядке, установленном в соответствии с законодательством. Денежные средства, бюджетные и внебюджетные, находятся в самостоятельном распоряжении учебного заведения.

Список использованных источников:

1. Бабич А.М., Павлова Л.Н.. Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов. – 2–издание, перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, – 703 с.. 2012
2. Беляков С.А. Новые лекции по экономике образования. [Текст] ; – М.: МАКС Пресс, 2007. – 424 с. – (Серия: ” Управ– ление. Финансы. Образование“). – 1000 экз. – ISBN
3. Сорокина, Т.В. Финансирование образования в Республике Беларусь : монография / Т.В. Со- рокина, М.Е. Карпицкая, Н.А. Кузнецова, С.В. Спирина. – Гродно : ГрГУ, 2010. – 203 с. – ISBN 978–985–515–279–9

УДК 657.01

**РАЗВИТИЕ ВИДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ
ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Т.М. Одинцова

Севастопольский государственный университет, odintsova06@mail.ru

В условиях информационной экономики приобретают значимость вопросы актуализации роли бухгалтерского учета в системе информационного обеспечения управления социально–экономическими процессами, в частности, определения внутренней структуры учетной системы по видам учета, определение критериев их выделения и направлений развития. Достаточно много публикаций посвящено идее возникновения новых видов учета, формирующих свои особые ин- формационные системы, таких, как стратегический, прогнозный, креативный, социальный, акту- арный, бихевиористский, экологический, социальный и другие.

Например, стратегический учет трактуется по–разному – от учета, сориентированного на бу- дущие события (прогностического), до части (высшей стадии) управленческого или самостоятель- ного вида учета, который ведется для изучения внешней среды и стратегии предприятия. В част- ности, О. Николаева и О. Алексеева, трактуют его как форму управленческого учета, при которой основной акцент делается на информации, связанной с внешними факторами, влияющими на дея- тельность предприятия в контексте уже внедренных или планируемых к внедрению бизнес– стратегий. [1]. З. Гуцайлюк критикует целесообразность выделения стратегического учета, моти- вируя свое мнение тем, что это нарушает принципы единого денежного измерителя, полноты уче- та и даже такой базовый элемент его метода, как двойная запись; а содержание подобного вида учета подтверждает его идентичность стратегическому, финансовому или информационному ме- неджменту [2].

С идеей прогнозного учета, рассмотренного в публикациях А.Н. Кузьминского, в определен- ной мере с ним перекликается актуарный учет, выделяемый в трудах М.И. Кутера, В.Б. Ивашке- вича, А.И. Шигаева и других. Так, авторы [3] определяют актуарный бухгалтерский учет, как учет, целью которого считается оценка создаваемой экономической стоимости и денежных пото- ков, сориентированный на будущее и позволяющий спрогнозировать финансовые показатели дея- тельности организации. При этом авторы вполне условием отнесения актуарного учета к бухгал- терскому считают необходимость сохранения в актуарном учете основных признаков системности и ключевых элементов метода бухгалтерского учета.

Бихевиористский (поведенческий) бухгалтерский учет был впервые рассмотрен, еще в сере- дине XX века К.Т. Девине, как дисциплина, позволяющая определить влияние информационного содержания переданного сообщения на поведение бухгалтера, а через него – на поведение всех лиц, занятых в деятельности хозяйствующего субъекта [4]. В российской научной мысли психоло- гические аспекты бухгалтерского учета рассматривают В.В. Ковалев, Н.А. Каморджанова, Е.Ю. Воронова, О.В. Рожнова, Солоненко А.А. и другие. Однако следует отметить, что чаще использу-

ется понятие «поведенческие аспекты бухгалтерского учета», нежели выделение бихевиористского учета, как отдельного вида бухгалтерского.

Развитие нефинансовой корпоративной отчетности во многом предопределило выделение экологического учета. Губайдуллина И.Н. и Ишмеева А.С. определили экологический учет как «сегментарную область бухгалтерского учета, представляющую собой научно обоснованную систему сплошного и непрерывного наблюдения, оценки, систематизации и обобщения информации об экономико–экологических процессах, возникающих в результате деятельности хозяйствующего субъекта». Данный вид учета нацелен на оценку содержания природоохранной деятельности и выявление влияния экономико–экологических процессов на финансово–хозяйственные перспективы функционирования организаций. При этом авторы справедливо отмечают, что интеграция данного вида учета в систему бухгалтерского затруднена в силу ограничений принципа денежного измерителя, включением в состав активов только тех объектов, которые контролируются предприятием и другими особенностями метода учета, но не считают это причиной отказа от данного вида учета [5].

Одним из видов учета, активно обсуждаемых и развивающихся в последнее время, является социальный. Как отмечает К. Диган, социальный бухгалтерский учет пытается оценивать влияние компании на людей, как внутри организации, так и на внешнее сообщество – в частности, через информацию о производстве безопасных продуктов, обучении, предоставлении субсидий, благотворительности, занятости бедных слоев населения и пр. Р. Мэтьюс и Х. Перрера выделяют пять его видов, в частности учет социальной ответственности, учет совокупного воздействия, социально–экономический учет, учет социальных показателей и общественный учет. Этот вид учета тесно связан с понятием корпоративной социальной ответственности и блоком социальных показателей в интегрированной отчетности или отчетности устойчивого развития. Спорные моменты в выделении данного вида учета связаны не только с ограничениями методологического аппарата традиционного бухгалтерского учета, но и со спецификой выделения самих объектов данного учета.

Спорность вопроса о выделении новых видов учета подчеркивает З. Гуцайлук [2], отмечающий, что именно предмет, метод, принципы учета определяют его назначение как науки и как вида практической деятельности, а также сферу его использования. То есть, опираясь на традиционные взгляды, существующие в отечественной науке, если какой–то отдельный вид учета не имеет собственных предмета, метода и принципов, то едва ли он может иметь право на существование. В данном контексте представляет интерес статья С. Ивахненко и А. Георгиади, в которой авторы отмечают, что в англо–американской научной литературе по учету право теории на существование определяет не возможность определения предмета и метода, а наличие постулатов, структуры, принципов и стандартов, которые вместе с реальной практикой образуют целостную область определенной дисциплины. Кроме того, индуктивный подход предполагает формирование теории на основании накопленных фактов, а логический позитивизм – возможность проверки, воспроизведения или опровержения теории другими исследователями или практикой [6].

Возможность выделения отдельного вида учета зависит, по нашему мнению, от ряда факторов, основным из которых является возникновение потребности определенной группы пользователей в информации, недостаточно обеспечиваемой другими, существующими видами учета, и формирование под данные запросы совокупности практических процедур, объединенных в рамках концептуальной модели на основе ряда взаимосвязанных теоретических положений. При этом для выделяемого вида учета можно определить целевые приоритеты. Исходя из целевого назначения и специфики информационного продукта данного вида учета, формируются его основные принципы, модель построения, место в системе учета в целом, определяются особенности методики и организации. Соответственно при общности объектов бухгалтерского учета в целом, для отдельного его вида приоритетной становится их определенная группа, информация о которой наиболее важна в рамках концепции данного вида учета. Соответственно в рамках отдельного вида учета также могут развиваться и дополняться используемые методы. Однако выделение является целесообразным в том случае, если: 1) речь идет не о развитии существующих видов учета, расширении круга их объектов и методов, а о новом направлении, в котором теория моделируется на основе выраженной объективно обоснованной практической потребности в «продукте» данного вида учета, обособленности и специфичности процедур и методов его формирования; 2) вид учета имеет выраженную целевую ориентацию и специфические особенности информационного продукта, а потребность в этом информационном продукте обоснована объективными запросами конкретной группы потребителей учетной информации и не может в полной мере быть обеспечена другими видами учета; 3) для данного вида учета могут быть сформированы свои теоретические положения

ния, принципы и концептуальная модель; 4) вид учета может быть выделен организационно и процедурно.

Список использованных источников:

1. Николаева О.Е. Стратегический управленческий учет: [науч.–практ. изд.] / О. Е. Николаева, О.В. Алексеева. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 349 с.
2. Гуцайлюк З. Системы бухгалтерского учета: критический анализ мнений экономистов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2012. – № 4. – С. 3–11
3. Ивашкевич В.Б., Шигаев А.И. Концептуальные основы актуарного учета и отчетности // Аудит и финансовый анализ, 2010, № 6.
4. Солоненко А.А. Поведенческий бухгалтерский учет: реалии и перспективы // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика, 2015, № 1. – С. 89–99.
5. Губайдуллина И.Н., Ишмеева А.С. Экологический учет, как фактор экономической безопасности хозяйствующего субъекта // электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования», 2015, № 1. – Эл. ресурс. Режим доступа: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=18428>
6. Философско–мировоззренческие основы научных исследований в учете и аудите: англоязычный мир [Текст] / С. Ивахненко, А. Георгиади // Бухгалтерский учет и аудит : науч.–практ. журн. – 2012, № 3. – с. 48–53.

УДК 336.018

**СТРАТЕГИЯ ФИНАНСОВОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ
СОВРЕМЕННОЙ ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ**

А.В. Онищук

Полесский государственный университет, 24081976@tut.by

Современное состояние рынка ценных бумаг в Республике Беларусь характеризуется положительными изменениями. Вследствие принятия нормативных документов со стороны правительства, министерства финансов и национального банка РБ появилась реальная возможность реализации финансовых инвестиций, как со стороны хозяйствующих субъектов, так и со стороны населения.

Хозяйствующие субъекты и население Республики Беларусь, обладая определённым потенциалом для реализации финансовых инвестиций, в большинстве своём характеризуется низким уровнем финансовой грамотности.

Наиболее распространённым видом вложения свободных денежных средств является их размещение на депозитных счетах. Но как показывает практический опыт, подтвержденный многочисленными теориями, такое инвестирование в лучшем случае позволит избежать обесценивания денег в результате инфляционных процессов. Заработать, таким образом, не получится, так как, несмотря на то, что объём денежной массы увеличивается, её покупательная способность, к сожалению уменьшается. Это объясняется тем, что ставки по депозитам устанавливаются, как правило, на уровне среднегодовой инфляции, а иногда и ниже.

Реальная возможность заработать деньги с помощью денег это инвестирование их в ценные бумаги: акции и облигации.

Финансовые инвестиции в акционерный капитал более прибыльны, чем в облигации, но в РБ этот инструмент пока функционирует не на должном уровне, чтобы его рассматривать как реальную возможность.

Наиболее привлекательным в условиях Республики Беларусь в настоящее время является инвестирование через покупку облигаций.

На рынке в данный момент присутствует достаточное количество эмитентов облигаций, предлагающих разный уровень доходности.

По состоянию на 01.03.2018 находятся в обращении более 700 выпусков облигаций юридических лиц с доходностью до 40% в белорусских рублях и до 10% в долларах США. В то время как на 01.11.2008 в обращении находилось чуть более 150 выпусков [1].

Таким образом, с некоторой долей условности, можно говорить, что наступило время, когда возникает реальная необходимость обоснования принимаемых решений в области финансового инвестирования через покупку облигаций.

Для анализа и окончательного выбора можно использовать современную портфельную теорию. Благодаря ей возникает возможность выявить наиболее подходящие инвестиционные активы с учетом различных факторов, таких как: личные предпочтения инвестора, ситуация на рынке, перспективы и личных финансовых возможностей.

В основе всего лежит набор ключевых принципов анализа и выбора оптимальных составляющих портфеля для достижения наилучшего соотношения риска и доходности.

Теория была разработана всемирно известным экономистом Гарри Марковцем (Harry Markowitz) ещё в 1952 году и опубликована в журнале *Journal of Finance* под названием “Portfolio Selection”, т.е. выбор оптимального портфеля [2, с. 77]. Марковец утверждал, что недостаточно просто смотреть на риск и ожидаемую доходность определенного финансового инструмента, но что, инвестируя больше чем в один вид финансовых инструментов, инвестор способен получить все преимущества грамотной диверсификации, главным из которых является снижение риска результирующего портфеля. Однако снижение риска означает и снижение доходности, поэтому ключевая задача заключается в нахождении оптимального соотношения.

Это теория о том, как не склонные к риску инвесторы могут конструировать свои портфели для оптимизации (максимизации) ожидаемой доходности при заданном уровне риска, в предположении, что риск – неотъемлемая часть высокой доходности. Теория гласит, что существует некая “эффективная граница” оптимальных портфелей, дающих максимальную доходность при каждом заданном уровне риска.

Риск с диверсифицированным портфелем активов будет меньше, чем риск обладания каким-либо одним финансовым инструментом (в предположении, что риски отдельных составляющих портфеля не коррелированы). Предположим, в портфеле лишь два рисковых актива: один приносит доход, когда идет дождь, второй – когда дождя нет. Таким образом, портфель с обоими этими активами будет приносить доход всегда, невзирая на то, какой выдастся день. Конечно, вряд ли его можно найти в реальном мире, однако это неплохая иллюстрация главной идеи: прибавление одного рискового актива к другому снижает риск всей инвестиции. А инвестирование по Марковцу – это не просто выбор инструментов, но нахождение оптимальной их комбинации.

Современная портфельная теория гласит, что риск в случае каждого инструмента можно разбить на две составляющие компоненты:

- систематический риск, т.е. это все рыночные риски, полностью диверсифицировать которые не удастся в любом случае (колебания процентной ставки, возникновение рецессии и т.д.)
- несистематический риск, также известный как “специфический риск”, индивидуальный для каждого инструмента, и он поддается диверсификации по мере увеличения числа инструментов. Несистематический риск не коррелирован с общими рыночными трендами

И сегодня современная портфельная теория оказывает колоссальное влияние на то, как инвесторы подходят к анализу риска, доходности и управлению инвестиционным портфелем. Главная идея, заключающаяся в снижении риска путем диверсификации, не вызовет и тени сомнения ни у одного современного инвестора, каждый из которых на автомате следует предписываемым теорией шагам.

Но в этом и существенные недостатки теории в современном мире. Многим инвесторам вначале приходится привыкать к особому пониманию риска в контексте теории. Далее, согласно ей, покупка априори рискового инструмента (например, облигации неизвестной компании с высокой доходностью) может потребоваться для минимизации риска всего портфеля – не проблема в случае опытного инвестора, однако новичку может оказаться психологически непросто “поломать” себя, если он никогда не видел эту теорию в работе.

Основные постулаты, на которых построена современная теория портфельных инвестиций:

1. Рынок состоит из конечного числа активов, доходность которых для заданного периода считается случайной величиной.
2. Инвестор способен, например, исходя из статистических данных, получить оценку ожидаемых (средних) значений доходности и их попарных ковариаций – возможностей диверсификации риска.
3. Инвестор может формировать разные допустимые (для данной модели) портфели, доходность которых также является случайной величиной.

4. Сопоставление выбираемых портфелей основывается только на двух критериях – средней доходности и риске.

5. Инвестор не предрасположен к риску в том смысле, что из двух портфелей с одинаковой доходностью он обязательно предпочтет портфель с меньшим риском.

Анализируя основные постулаты современной портфельной теории, приходим к очевидному выводу: переиграть рынок очень трудно, а те, кому это удается – это люди, которые привыкли брать на себя риски выше среднего.

Но с другой стороны есть люди, которые рассматривают современную портфельную теорию в качестве просто теории, чем она, в принципе, и является.

Таким образом, успех портфеля финансовых инвестиций зависит от индивидуальных навыков и времени, которое инвестор уделил выбору стратегии, благо сейчас появилась реальная возможность это сделать, а учёт положений современной портфельной теории позволит сделать выбор наиболее оптимальным.

Список использованных источников:

1. Выпуски облигаций, находящиеся в обращении по состоянию на 01.03.2018 г. // Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/ru/securities_department/bond_issues. – Дата доступа: 29.03.2018.

2. Harry Markowitz Portfolio Selection / H. Markowitz // The Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7, No. 1. – P. 77–91.

УДК 631:147

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО ПРОИЗВОДСТВА В БЕЛАРУСИ

О.В. Орешникова

Полесский государственный университет, ovoresh75@mail.ru

Органическое сельское хозяйство набирает обороты во всем мире. Это важный инструмент устойчивого развития сельских и депрессивных территорий, который, кроме того, позволяет снизить негативное воздействие на окружающую среду и здоровье людей, а также способствовать решению экономических и социальных проблем общества в целом. Органическое агропроизводство может содействовать укреплению продовольственной безопасности и открытию новых возможностей для торговли и роста благосостояния.

В развитых государствах мира, таких как США и ЕС, органическое земледелие стало не просто сектором аграрного рынка, но и фактором социально–культурного развития, одним из основных аспектов пропаганды здорового образа жизни.

В Международной федерации экологического сельскохозяйственного движения (IFOAM) состоит около 760 организаций и объединений более чем из 100 стран мира. На мировом рынке органическая продукция занимает 7–10 процентов от общего объема производства сельхозпродукции [1].

В отличие от западных стран, в Беларуси производство органических продуктов находится на начальных этапах развития.

По данным центра экологических решений, общая площадь, сертифицированная для органического сельского хозяйства, в Беларуси составляет около 1400 га, в том числе полностью органическая – около 1000 га. Основными возделываемыми культурами в растениеводстве являются зерновые (овес, яровой ячмень), масличные, кормовые культуры, овощи, ягоды (клюква, голубика), фрукты. Животноводство представлено разведением коз (в переходном периоде).

Вопросами сертификации в Беларуси занимаются 5 зарубежных организаций: Organic Standart LTD (Украина), Ekoagros (Литва), Kiwa BCS Oko–Garantie GmbH (Германия), Ecoglobe (Армения), Abcert AG (Германия).

Необходимо отметить, что в Беларуси выше, чем во многих других странах с переходной экономикой, потенциальный спрос на органические продукты. Об этом свидетельствуют результаты социологического опроса, проведенного общественным объединением «Экодом»: 95% взрослых жителей крупных городов хотели бы покупать органическую продукцию, которая сейчас в торго-

вой сети почти не представлена, большинство участников опроса (71%) готовы платить за органическую продукцию на 20% дороже, чем за традиционную, при этом принципиальным является государственная гарантия качества органических продуктов [2].

Важную роль в становлении этой отрасли имеет международное сотрудничество с целью налаживания сбыта товара на экспортных рынках и унификации способов идентификации товаров.

Эффективное развитие отрасли невозможно без создания соответствующей нормативной базы. Растущий спрос на продукцию органического земледелия обуславливает необходимость разработки законов, стандартов, регламентов и другой документации.

В настоящее время в Беларуси национальное законодательство представлено проектом закона «О производстве и обращении органической продукции», который находится в процессе обсуждения, а также утвержден и введен в действие постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 21 июля 2015 г. № 36 ТКП 567–2015 (33540) «Национальная система подтверждения соответствия Республики Беларусь. Сертификация продукции органического производства. Основные положения».

Закон «О производстве и обращении органической продукции» – документ, призванный регламентировать отношения, возникающие при производстве и обращении в стране органической продукции, которые в настоящее время специальными законодательными актами не регулируются.

Актуальность принятия закона объясняется её объективными причинами: негативное воздействие химически синтезированных средств на окружающую среду, деградация земель, техногенная нагрузка на окружающую среду, снижение качества и повышение себестоимости продовольственной продукции т.д. Развитие производства органической продукции решило бы не только проблемы повышения качества питания и здоровья людей, но и ряд социальных и экологических вопросов.

В статье 1 законопроекта «О производстве и обращении органической продукции» даны основные термины, используемые в настоящем Законе, и их определения. В частности «органическая продукция – продукты животного и растительного происхождения, предназначенные для употребления человеком в пищу, использования в качестве корма для животных, семян, полученные в результате производства органической продукции; производство органической продукции – процесс производства, в том числе переработка, продуктов животного и растительного происхождения, предназначенных для употребления человеком в пищу, использования в качестве корма для животных, семян, с соблюдением требований к процессам производства органической продукции, установленных настоящим Законом, техническими нормативными правовыми актами, международными договорами Республики Беларусь, а также международно–правовыми актами, составляющими право Евразийского экономического союза» [3].

Многие эксперты отмечают, что необходимо принять закон, в максимальной степени аналогичный европейскому. Очень важным моментом в принятии отечественного законодательства в области органического производства является то, чтобы он коррелировал с европейскими нормами для органической продукции. Это нужно для того, чтобы органические продукты из Европы признавались органическими у нас, а белорусские органические продукты признавались таковыми в Европе. В противном случае сложно станет работать и поставщикам органических товаров из Европы, и отечественным производителям.

Таким образом, у производства органической продукции, по сути удовлетворяющего всем составляющим устойчивого развития, есть безусловный потенциал и значительные перспективы для развития в Беларуси. Для стимулирования развития органического сельского хозяйства необходимо, прежде всего, разработать национальные стандарты на основе международных норм и хороших зарубежных аналогов, повысить потенциал различных секторов для успешной работы в этом направлении, создать систему сертификации и инспекционного контроля. Кроме того, нужна соответствующая законодательная база, система финансового стимулирования для поддержки новой отрасли, а также четко проработанная и эффективно функционирующая системы государственного регулирования.

Список использованных источников:

1. Тышкевич, Наталья. Оздоровят людей, малый и средний бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fermer1.by>. – Дата доступа 30.03.2018.
2. Динамика представлений потребителей об устойчивом потреблении. БОЗП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bozp.by/projects>. – Дата доступа 30.03.2018.

3. Законопроект «О производстве и обращении органической продукции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mshp.gov.by/zakonoproekt/Zakonorgprod>. – Дата доступа 30.03.2018.

УДК 332.146.2

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНОВ СТРАНЫ

О.А. Паршутич

Полесский государственный университет, Olgaketko@mail.ru

Конкурентоспособность стран и их регионов в мировой экономической теории была сформулирована еще А. Смитом (XVIII в.), в дальнейшем получила развитие в теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо (XIX в.), которая, в свою очередь, основала теории международной торговли. В дальнейшем шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин (XX в.) развили идею Д. Рикардо в теорию обеспеченности факторами производства: страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов, а импортируют продукты интенсивного использования дефицитных для них факторов. Исследования конкурентоспособности стран и регионов включают следующие направления: поведенческий подход (Маршалл А.), структурный подход, функциональный подход (Шумпетер Й.), институциональный подход (Веблен Т.) и другие. [4]

Конкурентоспособность региона – это способность выявлять и использовать конкурентные преимущества для улучшения ситуации на рынках товаров среди других регионов. [1, с.196] Конкурентоспособность – это системное свойство региона, поэтому при оценке уровня конкурентоспособности региона должен учитываться системный анализ. Уровень конкурентоспособности региона описывает интегральный индекс конкурентоспособности региона.

Интегральный индекс конкурентоспособности региона включает показатели, которые характеризуют конкурентоспособность региона и выделяются по сферам жизнедеятельности на три группы: социальные, экономические и экологические. [2, с.196]

Социальные факторы конкурентоспособности региона включают в себя 14 показателей.

Показатели–стимуляторы: численность населения; номинальная начисленная среднемесячная заработная плата работников; число учреждений общего среднего образования; численность учащихся в учреждениях общего среднего образования; число учреждений высшего образования; численность студентов; число публичных библиотек; число музеев; обеспеченность населения практикующими врачами (в расчете на 10 000 человек населения); обеспеченность населения средними медицинскими работниками (в расчете на 10 000 человек населения); жилищный фонд; обеспеченность населения жильём.

Показатели–дестимуляторы: численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, число зарегистрированных преступлений; число зарегистрированных преступлений (на 100 тыс. чел. населения).

Экономические факторы конкурентоспособности региона включают в себя 12 показателей.

Показатели–стимуляторы: валовый региональный продукт; количество прибыльных организаций; инвестиции в основной капитал; объём основных средств; объём промышленного производства; ввод в эксплуатацию общей площади жилых домов; оптовый товарооборот организаций оптовой торговли; розничный товарооборот; объём экспорта товаров.

Показатели–дестимуляторы: затраты на производство продукции (работ, услуг); объём импорта товаров; количество убыточных организаций.

Экологические факторы конкурентоспособности региона включают в себя 8 показателей.

Показатели–стимуляторы: особо охраняемые природные территории (заповедники, национальные парки заказники республиканского и местного значения); мощность очистных сооружений; площадь сельскохозяйственных земель; общая площадь лесного фонда.

Показатели–дестимуляторы: добыча (изъятие) воды из природных источников для использования в расчете на одного жителя; использование воды; образование отходов производства в организациях в расчете на одного жителя; выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух.

Расчеты интегрального индекса конкурентоспособности по регионам Беларуси показали, что наиболее высоким значение данного показателя было в г. Минске – 0,62, а наиболее низким в Могилевской области – 0,33.

Среднее значение интегрального индекса конкурентоспособности по областям составило 0,43. Примечательно, что у четырех регионов, кроме г. Минска, Брестской и Гомельской областей, индекс был ниже, чем его среднее значение по областям.

Из трех основных факторов конкурентоспособности наибольшее влияние на формирование индекса в большинстве областей Беларуси (г. Минск, Витебская, Гомельская, Гродненская, Брестская, Могилевская области) оказали экологические факторы.

Из всего выше сказанного следует, что наиболее конкурентоспособным регионом является г. Минск, а наименее – Могилевская область.

Было проведено исследование конкурентоспособности регионов Беларуси (шесть областей и г. Минска) и сделаны как интегральные оценки, так и осуществлен расчет субиндексов по основным факторам, а также индексов по отдельным показателям.

Таблица – Оценки региональной конкурентоспособности

	г. Минск	Мин-ская область	Брест-ская область	Витеб-ская область	Гомель-Ская область	Гроднен-ская область	Могилев-ская область
Рейтинг в целом	0,62	0,41	0,44	0,37	0,47	0,34	0,33
Социальные факторы	0,55	0,47	0,49	0,42	0,45	0,38	0,28
Экономиче-ские факторы	0,63	0,48	0,30	0,19	0,43	0,25	0,19
Экологиче-ские факторы	0,68	0,28	0,53	0,50	0,53	0,40	0,52

Расчет интегрального индекса конкурентоспособности проводился в несколько этапов с использованием данных статистической информации Белстата. [3, с.141–143, с. 162–163] Показатели, рассчитанные по отдельным факторам, были использованы для расчета трех субиндексов конкурентоспособности региона (социальные, экономические и экологические факторы).

Расчеты интегрального индекса конкурентоспособности по регионам Беларуси показали, что наиболее высоким значение данного показателя было в г. Минске – 0,62, а наиболее низким в Могилевской области – 0,33.

Из трех основных факторов конкурентоспособности наибольшее влияние на формирование индекса в большинстве областей Беларуси (г. Минск, Витебская, Гомельская, Гродненская, Брестская, Могилевская области) оказали экологические факторы.

Основные результаты оценки региональной конкурентоспособности можно резюмировать следующим образом:

– по социальным факторам самые высокие субиндексы конкурентоспособности наблюдаются у г. Минска (0,55) и Брестской области (0,49), а самые низкие – у Гродненской и Могилевской областей (0,38 и 0,28);

– по экономическим факторам наивысший субиндекс был у г. Минска (0,63), в Брестской, Витебской, Могилевской и Гродненской областях значение индекса является очень низким (0,30, 0,19, 0,25, 0,19);

– по экологическим факторам наиболее высокие значения субиндекса отмечались у г. Минска, Брестской, Гомельской и Могилевской областей.

Список использованных источников:

1. Брагин Н. Н. Конкурентоспособность региона: содержание понятия и методы оценки [Текст] // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Санкт–Петербург, апрель 2012 г.). СПб.: Реноме, 2012. С. 196–197. — URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/15/1948/> (дата обращения: 13.05.2017).

2. Конкурентоспособность и стратегические направления развития региона. / А. С. Маршалова, Г. Д. Ковалева, Г.А. Унтура и др. / Под ред. А. С. Новоселова. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2008. 528 с.

3. Регионы Республики Беларусь: стат. сб. / редкол.: В.И. Зиновский (пред.) и др. Минск, 2017. С. 415.

4. Точицкая И., Пелипась И. Конкурентоспособность регионов Беларуси: общий обзор // Исследовательский. ИПМ [Электронный ресурс]. 2013. — URL [http://www.research.by/people/tochitskaya?1:articles\(r\(10,10\);\)/data/articles/](http://www.research.by/people/tochitskaya?1:articles(r(10,10);)/data/articles/) (дата обращения: 13.05.2017).

УДК 339.5

ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТА УСЛУГ МОГИЛЕВСКОЙ ОБЛАСТИ

В.С. Печень

Барановичский государственный университет, pechen_val@mail.ru

Одной из задач социально–экономического развития Могилевской области во внешнеэкономической деятельности является стимулирование производителей товаров и услуг к расширению товарной номенклатуры и видов оказываемых услуг. Так темп роста экспорта услуг в 2020 г. к 2015 г. должен составить 100,4–105,2 %. Ставится задача увеличение экспортного потенциала в сфере услуг в условиях модернизации транспортной инфраструктуры; развитие инфраструктуры индустрии туризма; развитие экспортно ориентированной ИТ–индустрии, расширение видов экспортимых услуг в области транспорта, туризма, медицины, связи и других [1].

В связи с этим, актуальным является вопрос изучения динамики и структуры экспорта услуг данного региона. Рассмотрим основные показатели экспорта услуг Могилевской области за 2014–2016 гг. Эти данные представлены в таблице 1 [2, с. 462].

Таблица 1 – Экспорт услугами Могилевской области, млн. долл. США

	2014	2015	2016
Экспорт услуг – всего	98,8	103,2	81,5
со странами СНГ	44,3	35,5	41,9
из них с государствами Евразийского экономического союза	40,9	31,5	37,0
из них с Российской Федерацией	38,0	28,4	35,0
со странами вне СНГ	54,5	67,7	39,6

Данные таблицы 1 показывают, что в 2015 г. экспорт услуг к 2014 г. увеличился на 4,4 млн. долл. США (на 4,5 %). В 2016 г. экспорт услуг Могилевской области снизился на 21,7 млн. долл. США или на 21,0 %. При анализе экспорта услуг со странами СНГ и странами вне СНГ, то можно отметить, что в 2015 г. произошло снижение экспорта услуг со странами СНГ к 2014 г. на 8,8 млн. дол. США. В то же время объемы экспорта услуг вне стран СНГ возросли на 24,2 %. Это и привело к увеличению общего объема экспорта услуг в целом по Могилевской области. В 2016 г. наблюдается увеличение экспорта услуг со странами СНГ к 2015 г. на 18,0 %. Со странами вне СНГ данный показатель снизился до 39,6 млн. долл. США (в 2015 г. – 67,7 млн. долл. США). Снижение составило 41,5 %. Снижение экспорта услуг в страны вне СНГ и привело к значительному снижению общих объемов экспорта услуг в целом по области.

Если проводить анализ экспорта услуг с государствами Евразийского союза и с Российской Федерацией, то здесь также произошло снижение экспорта услуг в 2015 г. к 2014 г. соответственно на 9,4 (с 40,9 до 31,5 млн. долл. США) и на 9,6 млн. долл. (с 38,0 до 28,4 млн. долл. США). В 2016 г. экспорт услуг увеличился в страны Евразийского экономического союза до 37,0 млн. долл. США и до 35 млн. долл. США с Российской Федерацией. Следует отметить, что хотя в 2016 г. и произошло увеличение экспорта услуг к предшествующему году, как со странами СНГ, так и с государствами Евразийского экономического союза и Россией, но в целом, значение данного показателя не достигло 2014 г.

Проведем анализ структуры экспорта услуг за исследуемый период. Данные для анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Структура экспорта услуг Могилевской области за 2014–2016 гг, %.

	2014	2015	2016
Экспорт услуг – всего	100,0	100,0	100,0
со странами СНГ	44,8	34,4	51,4
из них с государствами Евразийского экономического союза	41,4	30,5	45,4
из них с Российской Федерацией	38,5	27,5	42,9
со странами вне СНГ	55,2	65,6	48,6

Как видим (таблица 2), в 2014 г. в структуре экспорта услуг удельный вес стран вне СНГ составил 55,2 %. Доля государств Евразийского экономического союза – 41,4 % от общего экспорта услуг. Среди стран Евразийского экономического союза доля экспорта услуг в Россию – 38,5 % от их общих объемов. В то же время удельный вес объема услуг в Россию достигает значения 85,8 % от экспорта услуг стран СНГ. В 2015 г. в структуре экспорта услуг удельный вес стран вне СНГ увеличивается до 65,6 %. Доля стран СНГ – 34,4 %. Удельный вес экспорта услуг с государствами Евразийского экономического союза составляет 30,5 %, а России 27,5 % от общих объемов экспорта. При этом, в 2015 г. доля объема экспорта услуг в Российскую Федерацию среди стран СНГ снизилась до 55,8 %.

Для 2016 г. характерным является снижение удельного веса услуг среди стран вне СНГ до 48,6 %. Доля стран СНГ в общем объеме экспорта составляет 51,4 % от общего их объема. Для стран Евразийского экономического союза этот показатель увеличился до 45,4 %, а с Россией – до 42,9 %. В этот год отмечается увеличение данного показателя до максимального значения. Удельный вес экспорта услуг в Российскую Федерацию в объеме экспорта среди стран СНГ снова увеличивается и достигает значения 83,5 %.

Представляет интерес изучение экспорта услуг по видам деятельности [2, с. 463]. Так в 2014 г. строительных услуг было оказано на 40,7 млн. долл. США. Это 41,2 % общего объема экспорта услуг. Строительные услуги стран вне СНГ достигли значения 29,6 млн. долл. США, а Стран СНГ – 11,1 млн. долл. США. Как видим, в этот год строительные услуги оказывались в основном странам вне СНГ. Вторую позицию по объему услуг области составляют транспортные услуги. Их было оказано на сумму 39,8 млн. долл. США, или 40,3 % от общих объемов экспорта услуг. 21,5 млн. долл. США транспортных услуг было оказано странам СНГ, а вне стран СНГ – 18,3 млн. долл. США. Туристические услуги оказывались в основном странам СНГ. Данный вид услуг занимает третью позицию в общем их объеме (7,1 млн. долл. США). Компьютерные услуги составляют 3,0 млн. долл. США. При этом, компьютерных услуг странам вне СНГ было оказано на сумму 2,96 млн. долл. США. Незначительна доля услуг в области образования и здравоохранения. Их доля составили соответственно 2,4 и 1,3 % в объеме экспорта услуг Могилевской области. Минимальное значение (0,4 %) – услуги в области архитектуры, инженерные и прочие технические услуги.

В 2015 г. объем строительных услуг увеличился до 59,1 млн. долл. США и составил 57,3 % от общих объемов экспорта этого года. Строительные услуги странам вне СНГ были оказаны на сумму 49,9 млн. долл. США, и только 9,2 млн. долл. США – страны СНГ. Доля транспортных услуг составила 28,8 %, а туристических – 4,3 % от общих объемов экспорта услуг. Также транспортные услуги оказывались в основном странам СНГ. На сумму 3,8 млн. долл. США (3,7 % в объеме экспорта услуг) было оказано компьютерных услуг. При этом, объемы компьютерных услуг странам вне СНГ – 3,4 млн. долл. США. В этот год произошло снижение услуг в области образования и здравоохранения как в абсолютном выражении к предшествующему году, так и в структуре экспорта услуг 2015 г. (2,1 и 0,9 млн. долл. США соответственно). Услуги с области образования и здравоохранения оказывались, в основном, странам СНГ. Доля услуг в области рекламы, маркетинга, организации ярмарок и выставок в 2015 г. составила 0,3 %. И если эти услуги в 2014 г. были оказаны в основном странам СНГ, то в 2015 г. – странам вне СНГ.

В 2016 г. объем строительных услуг снизился до 34,6 млн. долл. США. Удельный вес транспортных услуг составляет 37,3 % в объеме экспорта услуг. На третью позицию в этот год выходят компьютерные услуги. Их было оказано на сумму 4,8 млн. долл. США. При этом 4,6 млн. долл. США – страны вне СНГ. Основными потребителями услуг в области образования и здравоохранения, как и в предшествующие годы, являются страны СНГ. Так, при объеме услуг в области образования на сумму 2,2 млн. долл. США, 2,0 млн. долл. США составляют услуги стран СНГ. Услуг в области рекламы, маркетинга, организации ярмарок и выставок в 2016 г. было оказано на сумму

0,22 млн. долл. США и 0,19 млн. долл. США – странам вне СНГ.

Проведенные исследования позволяют сделать вывод, что в связи с общим снижением экспорта услуг в 2016 г., следует особое внимание уделить проработке вопросов увеличения экспорта строительных услуг, транспортных и туристических. Эти три вида деятельности занимают основной удельный вес в объеме экспорта услуг.

Список использованных источников:

1. О Программе социально-экономического развития Могилевской области на 2016–2020 годы. Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/D917m0085072_1505163600.pdf (дата обращения 12.03.2018).
2. Статистический ежегодник Могилевской области 2017. Могилев, 2017. – С.469.

УДК 621.316.35

**О ВНЕДРЕНИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК БЕЛАРУСИ
ТОПЛИВНЫХ СОНОХИМИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ**

П.Б. Пигаль, Э.Ю. Смешек, В.Ю. Дрозд

Полесский государственный университет, pavel.pigal@gmail.com

В Союзном государстве Россия–Беларусь с 01.01.16 г планировалось полностью перейти на выпуск моторных топлив стандарта не ниже Евро–5. В РФ не получилось. Увеличение глубины переработки нефти и производства современных высокооктановых и экологически чистых моторных топлив потребовало 3 трлн. рублей. Окупаемость модернизации НПЗ от 7 до 10 лет. Это для бюджетов правительств не посылно и нерационально [1, с. 1–14].

Аргументы российских ученых доказывают [2]: природоохранный эффект (по диоксиду серы) от сжигания топлив Евро–5 для ЕС и РФ при объеме потребления топлива в 255 и 46 млн. т снижают выбросы диоксида серы 0,8 млн т и 0,1 млн т. соответственно; топлива Евро–5 не снижают принципиально выбросы NOx (дизельные скандалы по занижению NOx в выхлопах доказывает это); введение моторных топлив ЕВРО–5 актуально для столицы и 4–5 индустриальных центров РФ, где высока плотность людей и значительные объемы выбросов могут нанести вред их здоровью (Рис.1).

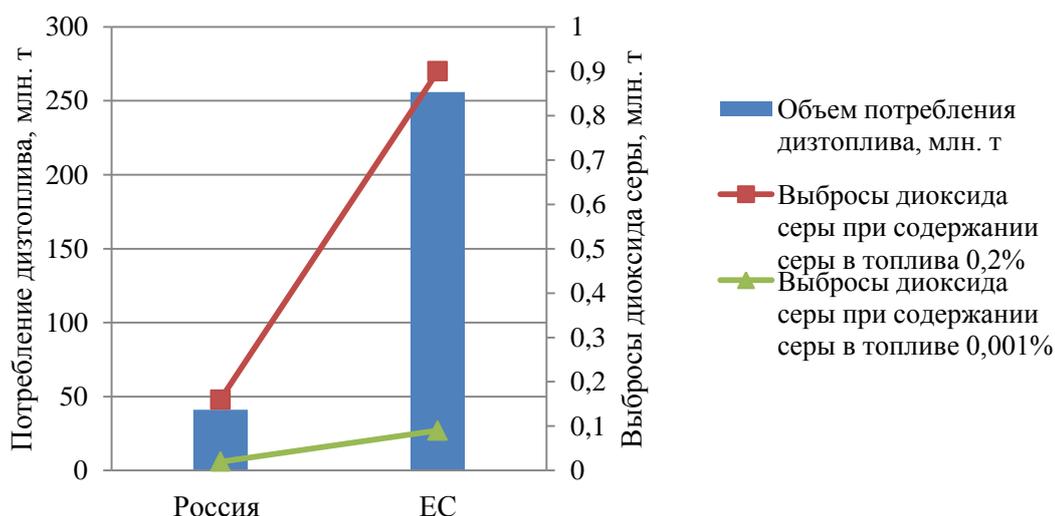


Рисунок 1 – Природоохранный эффект от потребления низкосернистого дизтоплива в России и ЕС

А зачем Союзному государству втягиваться в разорительную гонку с ЕС по трате денег на «переворужение НПЗ»?

В наших странах спросом пользуется «некондиционное» топливо, значительная доля автопарка просто не ориентирована на потребление качественного топлива.

На рисунке 2 представлена структура потребления дизтоплива по типам транспортных средств. Наибольшую долю составляет грузовой транспорт – 77%, на долю автобусов приходится 14% общего потребления дизтоплива, на долю легкового – всего 9%.

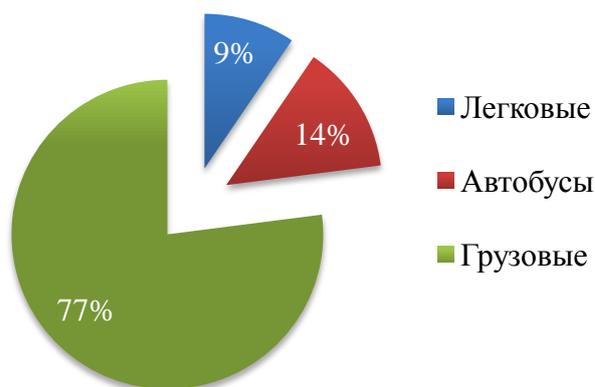


Рисунок 2 – Структура потребления дизтоплива по типам транспортных средств

Для того, чтобы рассмотреть качество потребляемого дизельного топлива, приведем структуру его потребление по экологическим классам.

На рисунке 2 представлена структура парка автотранспортных средств с дизельными двигателями по экологическим классам. Как можно заметить, 67,94% от общего числа автотранспортных средств составляют АТС с дизельными двигателями, предназначенными для потребления топлива экологического класса "Евро-2" и ниже. Ведь в РФ доля грузовиков возрастом свыше 10 лет составляет 61,8%, автобусов. Среднее время пребывания в эксплуатации автомобильного парка РБ превышает 13 лет.

Как можно не тратить впустую деньги на якобы "экологические топлива" и сделать так, чтобы ПДК выхлопов транспорта соответствовали нормам Евро-5?

Эта проблема успешно разрешается внедрение сонохимических технологий модифицирования и сжигания топливо-водных композиций – ТВК (Рис.3, 4). Инновационные системы топливоподготовки разработаны научно-производственным предприятиями "Белтехнотон" и "Холли" (г.Пинск, РБ), а выпуск устройств и станций наукоемкой продукции налажен зарубежным партнером фирмой "Oil tech production" (Таллинн, ЭР).

В ходе апробации ТВК пользователи убедились в экологической и экономической эффективности новации. Технология увеличила тягу – на 35–50%; снижение ПДК в выхлопах – от 1,5 до 20 раз; экономия топлива до 14–25%; легкий запуск двигателя в зимних условиях; снижение шума и вибраций, плавность и приемистость в его работе; полная очистка и предотвращение образование сажи, нагара на клапанах, форсунках, поршневых кольцах, свечах зажигания; увеличение ресурса ЦПГ двигателя – в 1.5–2 раза.

Ассоциация европейских производителей эмульсионного топлива изготавливает модификаты моторного дизтоплива ЕВРО (EN590, сорт E, F). Это позволяет членам ассоциации не только экономить от 70 до 120 евро на 1 т обработанной солярки EN590 (Рис.4), но и дает весомые экологические выгоды.

Для снижения загрязняющих выбросов 450 автобусов в Великобритании (Лондон и Ноттингем), 1000 во Франции (Париже, Монпелье, Тулон) и 8500 в Италии (80 городов: Милан, Падуя, Флоренция, Рим, Турин) используют ТВК.

Имеются сонохимические станции модифицирования топлив и технологический регламент изготовления модификатов.

Разработчики предлагают внедрить проект производства ТВК в Беларуси на базе ОАО "Парохонское". Идея проекта: "Деньги вкладывать не в производство "топлив Евро-5", а в новации в ДВС, которые сожгут горючее по экологическому стандарту Евро-5".

Разработана коммерческая модель продвижения ТВК, мотивационно-стимуляционный механизм внедрения инноваций и создания в коллективах (от директора до шофера) духа сотрудничества и высокой ответственности в изыскании мер по уменьшению расходов горючего.



Рисунок 3 – Станция модифицирования топлив (ОТР)



Рисунок 4 – Топливо–водные композиции (ТВК)

Данный проект модифицирования топлив предлагается освоить в 2 этапа.

1 этап. (30 суток). Новация будет демонстрировать ТВК на двух интенсивно эксплуатируемых автомобилях “МАЗ”. Руководство по показаниям приборов ВТ–450 спутникового мониторинга убедится в эффективности изобретения: увеличения мощности – до 50%; легкий запуск ДВС зимой; снижение шума и вибраций, плавность и приемистость в работе двигателя; нет сажи, нагара на клапанах, форсунках, поршневых кольцах, свечах зажигания. Дизель будет работать мягко и сохранит мощность без увеличения потребления топлива в напряженных режимах работы на поле.

2 этап (90 суток) На данном этапе будет определена экономическая эффективность использования ТВК. По 2 служебным и 4 экологическим показателям топливные композиции превосходят известные модификаты (CWA 15145:2004 и DM 20/03/00) стран Евросоюза. Например, в ОАО “Парохонское” сжигается до 2000 т в год дизтоплива (752,6 т/дол.).

Наши расчеты показывают, что внедрение топливных сонохимических технологий рентабельно. Внедрение новации по энергосервисному договору позволит снизить его расход на 10%, сэкономить около 150 тыс. долл. США. Индекс прибыльности проекта – 3,36. IRR – 65. Срок окупаемости проекта энергосберегающей технологии – 1,5 года.

Специалисты ПолесГУ предлагают внедрить инновационные ресурсо– и энергосберегающие технологии (научное открытие в области физики № 288, патентов DE 102014016840A1, RU2469778, RU2477169, RU2381826, BY 16158) для транспорта в рамках научно–технической программы Союзного государства Россия–Беларусь [2, с. 1–14].

Реализация программы позволит массово выпускать простые и надежные в работе устройства и станции изготовления и сжигания моторных топлив.

Это, во–первых, продемонстрирует способность руководства Союзного государства достойно ответить на экологические вызовы и с минимальными издержками времени, сил и средств разрешить проблемы вызванные необходимостью перехода транспорта России и Беларуси на моторные топлива экологического стандарта не ниже класса Евро–5.

Во–вторых, наукоемкая разработка не даст втянуть наши страны в очередную «гонку перевооружений НПЗ», оптимизирует расходы на модернизацию российских НПЗ и экономит свыше 1,5 трлн. руб. вложений.

В–третьих, сонохимические технологии и ТВК позволят моторостроителям и транспортникам улучшить экологические показатели двигателей. Это актуально, т.к. с 19 сентября 2019 года повластно вступит в свои права Евро–6 в Евросоюзе. 28 государств–членов ЕС должны будут окончательно отказаться от производства, продажи и регистрации на своих территориях транспортных средств, не отвечающих новым нормам.

Освоение новых видов ТВК станет началом практической реализации Закона «Об энергосбережении» РБ от 8.01. 2015 года № 239–З и последующему внедрению модификатов в качестве моторного топлива для автомобильного, железнодорожного, речного транспорта и техники специ-

ального назначення.

В ході експеримента планується обосновати целесообразність введення модифікованих топлив з експлуатаційної, економічної та екологічної точок зору, виявити причини, що підтримують їх споживання.

Список використаних джерел:

1. Коровина, Ю.В. Причини та фактори збереження виробництва та споживання низькоякісного палива в РФ// [Електронний ресурс] URL: <https://www.hse.ru/edu/vkr/123724259> (дата звернення: 29.03.2018)
2. Шмат В.В. Діло не в бензині. Новела про нафтопродукти, схожа на детектив// "ЕКО". 2014. № 10. С. 111–118.
3. Шестаков, С.Д. Роторно–лінійний супрамолекулярний дезінтегратор.// Russian Internet Journal of Industrial Engineering. 2015. Vol. 3, no. 4 [Електронний ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24311740> (от 29.03.2018).

УДК 330.342

ПРОБЛЕМИ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ РЕВОЛЮЦІЇ

В.В. Пилипенко

Сумський національний аграрний університет, м. Суми, Україна, slavapilip@gmail.com

Бурхливий розвиток економіки в другій половині ХХ сторіччя після закінчення другої Світової війни на основі індустріального розвитку більшості країн світу призвів не лише до зростання обсягів виробництва та споживання благ, а й до низки проблем, про які раніше людство навіть і не думало.

Перша нафтова криза на початку 70-х років ознаменувала крах індустріальної моделі розвитку, яка базувалася на експоненційному зростанню видобутку і використанню вичерпних невідновлювальних природних ресурсів, перш за все вуглеводородів, що призвело до катастрофічного навантаження на навколишнє середовище. І вже у 1972 році у доповіді Римському клубу Д. Медоуз з колегами [1] сформулювали концептуальні основи теорії нульового росту, які згодом трансформувалися у принципи розвитку, який забезпечує стійкість соціо-еколого-економічної системи (*sustainable development*).

У вітчизняній науковій літературі не існує єдиного визначення, яке б відповідало перекладу з англійської. Найбільш поширеними є поняття стійкого розвитку та сталого розвитку. На наш погляд, ці визначення не відповідають головній ідеї авторів «Межі росту» (*The Limits to Growth*), які під терміном «*sustainable development*» розуміли скоріше підтримуючий розвиток, розвиток, який не порушує крихкого балансу між зростаючим обсягом використання природних ресурсів для виробництва і споживання благ та можливостями природної системи до самовідновлення і утилізації відходів людської діяльності.

Одним з найголовніших чинників, який приводить до перевантаження екосистеми і змушує людство обмежити економічний ріст на основі екстенсивного зростання використання природних ресурсів, на думку прихильників нульового росту, є експоненційне зростання чисельності населення Землі. За різними оцінками наша планета здатна прогодувати 8–10 млрд. людей. Високі темпи народжуваності у поєднанні із досягненнями медицини та зменшенням людських втрат через військові конфлікти у другій половині ХХ сторіччя зумовили стрімке зростання чисельності населення в першу чергу в країнах Латинської Америки, Азії та Африки. Західні економісти заговорили про необхідність обмеження неконтрольованого демографічного росту в країнах, що розвиваються. З одного боку, чисельність населення, наприклад в Індії стрімко росте і вже перевищила 1 млрд., випередивши навіть Китай, який завдяки законодавчому обмеженню народжуваності значно скоротив темпи росту населення. Але з іншого боку, мабуть буде не зовсім коректно звинувачувати саме країни третього світу у демографічних проблемах людства і пов'язаних з ними екологічних.

Аналіз показника «екологічного сліду» (*The Ecological Footprint*) по окремих країнах та світу в цілому свідчить про нерівномірний вплив різних країн на екосистему Землі. Станом на 2012 рік в

цілому в світі «екологічний слід» становив 20,1 млрд. gha (глобальних гектарів) або 2,8 gha на 1 людину, в той час як біологічна ємність Землі становила лише 12,2 млрд. gha, або 1,7 gha на 1 людину. При цьому спостерігається різна тенденція зміни «екологічного сліду» в країнах з різним рівнем доходів. Так країни з високим рівнем доходів мають приріст «екологічного сліду» за період з 1961–2012 роки з 5 до 6,2 gha на 1 людину, країни з середнім рівнем доходу – з 1,4 до 2,3 gha на 1 людину, а країни з низьким рівнем доходу практично не змінили свого рівня – близько 1 gha на 1 людину [2]. Для прикладу в 2013 році на 1 людину в США припадало 8,58 gha, в Індії – 1,07 gha, а в Бангладеш та Пакистані – 0,74 gha. В цілому на одного мешканця в Північній Америці «екологічний слід» становив 8,61 gha, в Західній Європі – 5,48 gha, в Азії – 2,32 gha, а в Африці – лише 1,4 gha [3].

Екологічний дефіцит в США у 2013 році становив 1,53 млрд. gha, в Японії – 0,54 млрд. gha, в Західній Європі – 0,6 млрд. gha. Натомість в Латинській Америці та Карибському басейні спостерігався «екологічний запас» – 1,53 млрд. gha. Якщо взяти розрахунок на душу населення, контраст буде ще більш різким. В США дефіцит був на рівні 4,81 gha, в Японії 4,28 gha, в Західній Європі – 3,19 gha, а в Латинській Америці та Карибському басейні був наявний запас у 2,56 gha [3].

По суті, розвинені країни маючи лише близько 14% населення Землі, споживають три чверті світових природних ресурсів, покриваючи їх дефіцит за рахунок імпорту із країн третього світу. В цих умовах, неминуче постає проблема перерозподілу, оскільки намагання країн, що розвиваються, скоротити розрив в рівні життя із провідними країнами світу за рахунок прискорення економічного зростання приводить до погіршення екологічного балансу. Більше того, орієнтація при прийнятті рішень на показник росту ВВП без урахування «екологічного сліду» дає в багатьох випадках хибні результати. Як справедливо зауважив Г. Дейлі [4] ВВП збільшують навіть техногенні катастрофи, які спричиняють зростання витрат на їх ліквідацію.

На сьогодні в світі запропоновано цілий ряд «удосконалених показників ВВП», які враховують не лише кількісні параметри росту, а й якісні. Серед найбільш вживаних крім вищезазначеного «екологічного сліду» можна виділити агрегований індекс «живої планети» (Living Planet Index); індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) Human Development Index); «Всесвітній індекс щастя» (Happy Planet Index); дійсний показник прогресу (Genuine Progress Indicator, GPI); «Зелений ВВП» [5].

При всіх відмінностях, ці показники об'єднують намагання якомога повніше враховувати якісні параметри існування суспільства – тривалість життя, рівень освіти, рівень задоволеності життям, стан навколишнього середовища тощо. Зрозуміло одне – в умовах сучасної технологічної революції на тлі глобалізаційних процесів, яка кардинально змінює технологічні основи виробництва, не можна підходити до аналізу економічних процесів використовуючи методологію індустріального суспільства середини ХХ століття.

Створення штучного інтелекту, перехід на технології 3D друку, переорієнтація на виробництво «чистої» енергії з відновлювальних джерел, діджиталізація економіки дають людству шанс забезпечити подальший розвиток без посилення руйнівного впливу на навколишнє середовище. До речі, дані звіту «Living planet report 2016» підтверджують це. В розвинених країнах світу за останні роки спостерігається тенденція зменшення екологічного дефіциту в gha (табл.1)

Таблиця 1. – Динаміка зміни середньорічного екологічного дефіциту по регіонах світу, млн. gha

Країна, регіон	Роки				2010–2013, +, – до 1996– 2000
	1996–2000	2001–2005	2006–2009	2010–2013	
США	1724	1871	1756	1548	–176
Японія	601	575	542	539	–62
Західна Європа	657	643	668	627	–30
Китай	1244	1767	2674	3514	2269
Індія	392	463	620	771	378
Африка	–169	–46	112	201	371
Світ в цілому	3059	5212	7003	8153	5094

Джерело: розрахунки автора на основі [2]

Як свідчать дані таблиці 1, за період з 1996 по 2013 роки середньорічний екологічний дефіцит в світі зріс більше ніж у 2,6 рази, причому майже половина цього приросту припадає на Китай (44,5%). Можливо саме тому сьогодні Китай демонструє найбільші темпи росту «чистої» енергетики, приєднався до міжнародних угод щодо обмеження парникових викидів, активно розвиває виробництво електрокарів, сонячних електростанцій і т. ін.

Лише розвиток екологоорієнтованих технологій реально може уповільнити, а в майбутньому і зупинити деградацію нашої планети.

Список використаних джерел:

1. Медоуз Д. и др. Пределы роста / Пер. с англ.; Предисл. Г. А. Ягодина. – М.: Изд-во МГУ, 1991.– 208 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/0B94jiYiyxxDNckthb1RxOVN2TVE/view>
2. Living planet report 2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://awsassets.panda.org/downloads/lpr_living_planet_report_2016.pdf
3. Global Footprint Network. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://data.footprintnetwork.org/#/compareCountries?type=EFCpc&cn=all&yr=2013>
4. Herman Daly. Eight Fallacies about Growth. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – <http://www.steadystate.org/eight-fallacies-about-growth/>
5. Щодо запровадження індикаторів сталого розвитку (Аналітична записка). / Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1160/>

УДК 331.526

НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЗАНЯТОСТИ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

А.В. Попов

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Вологодский научный центр Российской академии наук»,
Российская Федерация, ai.popov@yahoo.com

Одной из тенденций развития сферы социально–трудовых отношений является трансформация занятости. Под влиянием изменения отраслевой структуры мирового хозяйства, усиления глобализации, внедрения результатов НТП и действия иных факторов происходит отказ от привычной для XX века модели занятости, основанной на бессрочных трудовых договорах, полном рабочем дне и предоставлении работникам полных социальных гарантий [12]. В современном обществе все большее распространение получают новые формы трудовых отношений: срочная занятость, работа на условиях неполного рабочего времени, «многосторонний заемный труд», фриланс, телетруд и т.д. Согласно докладу «World Employment and Social Outlook 2015: The Changing Nature of Jobs», в настоящее время стандартная модель занятости характерна для менее чем четверти наемных работников [14]. Хотя наибольший вклад в данный результат внесли слаборазвитые страны, с конца прошлого века повсеместно наблюдается глобальный процесс дестандартизации занятости. Так, с 1984 по 2016 гг. в странах ЕС было зафиксировано увеличение масштабов временной (с 8 до 14%) и неполной (с 12 до 17%) занятости [1]. Показательным представляется пример Японии, где, несмотря на функционирование системы «пожизненного найма», в период 1986–2008 гг. произошел рост доли «нерегулярных работников» с 17 до 34% в общей численности занятых [11]. Данные тенденции в полной мере характерны и для Союзного государства России и Беларуси. Как показывают исследования, еще в 2004 г. вовлеченными в нестандартные трудовые отношения были около 25–30% российских работников [6, с. 28]. При этом в 2013 г. удельный вес нестандартно занятых в Беларуси оценивался на уровне 30% [8, с. 67].

В то же время распространение атипичных форм занятости оказывает противоречивое воздействие на устойчивость развития территорий. С одной стороны, нельзя не отметить положительные эффекты для субъектов рынка труда. Снижение трудовых затрат, повышение трудовой активности социально уязвимых групп населения и гибкости занятости в целом, сокращение фонда рабочего времени и т.д. позитивно сказываются на показателях экономического роста. С другой стороны,

наемные работники при нестандартной модели трудовых отношений подвержены множеству рисков и угроз, которые в академическом сообществе связывают с появлением такого феномена, как неустойчивая занятость (в зарубежных источниках – *precarious work*) [6, с. 10; 9, с. 9]. Несмотря на то, что данное понятие активно используется в научной и практической литературе, все еще не выработано единое представление о его сущности. В наиболее общем виде под неустойчивой занятостью понимается ситуация, при которой работодатель перекладывает на работника риски и ответственность, связанные с организацией трудового процесса. Как правило, это приводит к снижению и невыплатам заработной платы, непредоставлению законных социальных гарантий, ухудшению условий труда, уязвимости и т.д., что не только отражается на качестве трудовой жизни работников [13], но и сказывается на устойчивости социально-экономического развития территорий [3, с. 50].

К настоящему времени сформировано большое количество подходов к определению сущностных основ неустойчивой занятости. Широкое распространение получила точка зрения, в соответствии с которой данный феномен рассматривается как негативное проявление нестандартных трудовых отношений [2, с. 37; 10]. Мы придерживаемся иного мнения и определяем неустойчивую занятость как самостоятельную научную категорию. Это обусловлено несколькими причинами:

– неустойчивая занятость может быть присуща любому работнику вне зависимости от формы трудовых отношений (стандартная модель занятости не гарантирует абсолютную защищенность, что, например, проявляется в существовании категории «работающих бедных», заработок которых не позволяет им удовлетворить базовые человеческие потребности);

– неустойчивая занятость является следствием вынужденных обстоятельств, а не носит добровольный характер (в случае с нестандартными трудовыми отношениями работник самостоятельно принимает решение);

– неустойчивая занятость всегда приводит к ухудшению качества трудовой жизни работников (многие нестандартные формы занятости, наоборот, позволяют заметно улучшить условия труда).

Наиболее информативным показателем, характеризующим динамику распространения неустойчивой занятости, является «занятость в неформальном секторе». С 2001 по 2017 гг. значения данного индикатора в России увеличились с 14 до 21%, достигнув максимума за рассматриваемый период. Расчеты Е.В. Ванкевич и О.В. Зайцевой за 2013 г. показывают, что около 10% трудовых ресурсов Республики Беларусь являются неформально занятыми [5, с. 144]. Сильная отрицательная связь между уровнями душевого ВВП и долей неформально занятых [4, с. 94] позволяет говорить о том, что сложившаяся ситуация наносит огромный урон экономической устойчивости Союзного государства.

Таким образом, глобальный процесс трансформация трудовых отношений помимо позитивных изменений, несет в себе множество угроз, одной из которых выступает снижение устойчивости положения работников на рынке труда. Как показывают исследования, это влечет за собой ухудшение условий труда и трудового процесса в целом, что в конечном итоге негативно сказывается на показателях социально-экономического развития территорий. Распространение данного явления в России и Беларуси наиболее четко иллюстрирует занятость населения в неформальном секторе экономики. В то же время отсутствие статистической информации, позволяющей в полной мере проанализировать масштабы, причины и последствия распространения неустойчивой занятости, а также ограниченность эмпирических исследований, диктуют необходимость разработки методических подходов к ее исследованию.

Список использованных источников:

1. База данных Организации экономического сотрудничества и развития // ОЭСР. – URL: <https://data.oecd.org> (дата обращения: 10.02.2018).
2. Бизюков П.В. Практики регулирования трудовых отношений в условиях неустойчивой занятости / П.В. Бизюков. – М.: АНО «Центр социально-трудовых прав», 2013. – 152 с.
3. Бобков В.Н. Неустойчивость занятости как современная проблема и исследовательская категория / В.Н. Бобков, О.В. Вередюк // Уровень жизни населения регионов России. – 2013. – № 6 (184). – С. 43–51.
4. В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда / под ред. В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников. – М.: ИД Высшей школы экономики, 2014. – 535 с.
5. Ванкевич Е.В. Нестандартная занятость: сущность, формы, масштабы, регулирования / Е.В. Ванкевич, О.В. Зайцева // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 3. – С. 129–146.

6. Гимпельсон В.Е. Нестандартная занятость и российский рынок труда / В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников. – М.: ГУ ВШЭ, 2005. – 36 с.
7. Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс / Г. Стэндинг. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2014. – 328 с.
8. Шевченко С.В. Применение в Республике Беларусь гибких форм занятости / С.В. Шевченко // Труды БГТУ. Серия 5: Экономика и управление. – 2013. – № 7. – С. 66–68.
9. Cranford C.J. Precarious Employment in the Canadian Labor Market: A Statistical Portrait / C.J. Cranford, L.F. Vosko, N. Zukewich // Just Labour. – 2003. – No 3. – Pp. 6–22.
10. Fudge J. The Precarious Migrant Status and Precarious Employment: The Paradox of International Rights for Migrant Workers / J. Fudge. – URL: <https://ssrn.com/abstract=1958360> (accessed: 10.02.2018).
11. Futagami S. Non-standard employment in Japan: gender dimensions / S. Futagami. – URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—inst/documents/publication/wcms_192841.pdf (accessed: 10.10.2018).
12. Non-standard employment around the world: Understanding challenges, shaping prospects // International Labour Organization. – URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/—publ/documents/publication/wcms_534326.pdf (accessed: 10.10.2018).
13. Precarious Jobs in Labour Market Regulation: The Growth of Atypical Employment in Western Europe / Eds.: G. Rodgers, J. Rodgers. – Brussels: International Labour Organisation, 1989. – 301 p.
14. World Employment and Social Outlook 2015: The Changing Nature of Jobs // International Labour Organization. – URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—dgreports/—dcomm/—publ/documents/publication/wcms_368626.pdf (accessed: 10.10.2018).

УДК 65.012

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Л.М. Потапюк¹, І.П. Потапюк²

¹Луцький національний технічний університет, potapiuk_l@bigmir.net

²Полтавська державна аграрна академія, radost3s@bigmir.net

У режимі стійкого функціонування підприємство при рішенні завдань своєї економічної безпеки акцентує головну увагу на підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції, на запобіганні матеріального і фінансового збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп'ютерних баз даних, на протидії недобросовісній конкуренції і кримінальним проявам. Тому усе більш очевидною стає залежність загального рівня економічної безпеки підприємства від інформаційної складової. А отже, умови невизначеності та значної динамічності навколишнього середовища вимагають від підприємств впровадження механізмів інформаційного забезпечення в системах управління, які б забезпечували значну гнучкість, відкритість до зовнішнього середовища, здатність своєчасного вдосконалення.

В основі забезпечення економічної безпеки підприємства лежить головна мета, яка зводиться до забезпечення його стабільного і максимально ефективного функціонування в теперішніх умовах та створення високого потенціалу розвитку підприємства в майбутньому [3], а також функціональні цілі, що сприяють досягненню головної цілі. Однією із основних функціональних цілей економічної безпеки є: забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та підрозділів організації [2].

Інформаційна безпека – найважливіший елемент системи економічної безпеки підприємства, основа процесу його управління. Без неї неможливо сформулювати цілі управління, оцінити ситуацію, визначити проблему, підготувати і прийняти рішення, проконтролювати хід його виконання. Інформація є предметом і результатом праці управлінського персоналу, сукупністю даних про стан управляючої та керованої підсистем і зовнішнього середовища. Чим повніше і достовірніше інформація, чим оперативніше і якісніше її опрацьовано, тим вище обґрунтованість і потенційна ефективність управлінських рішень і дій. Одночасно інформація є об'єднуючою ланкою між

суб'єктом та об'єктом управління, між підприємством і зовнішнім середовищем. Вона поступово переходить в категорію товару, набуваючи якості споживчої вартості.

Заходи із забезпечення інформаційної безпеки спрямовані на охорону конфіденційної інформації, а також включають контрзаходи (пошук даних про конкурентів, партнерів і контрагентів) [3]. Захисту підлягає будь-яка інформація, що має цінність для підприємства. У першу чергу, це стосується інформації, що становить комерційну таємницю.

Відповідно до Закону України «Про підприємства в Україні» від 27.03.1991р. [1], під комерційною таємницею підприємства розуміють відомості, які пов'язані з виробництвом, технологічною інформацією, управлінням, фінансами, іншою діяльністю підприємства, що не є державною таємницею, розголошення (передача, витік) яких може заподіювати збиток його інтересам.

На думку Г. Я. Аніловської, одним із методів забезпечення інформаційної безпеки підприємства є стандартизація інформаційної структури інформаційної системи, елементами якої виступають форми існування і подання інформації у цілому, а зв'язками – операції перетворення інформації в системі. Стандартизація цього типу полягає у запровадженні єдиних правил введення, зберігання, аналізу, оброблення інформації [2].

Метою інформаційного забезпечення управління є своєчасне надання необхідної і достатньої інформації для прийняття управлінських рішень, що забезпечують ефективну діяльність як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів. Виділяють такі основні складові в системі інформаційного забезпечення управління підприємством: інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення [5, с.19–24].

З метою захисту інформації необхідно здійснювати певні дії на мікро– та макрорівнях. Важливе значення у забезпеченні інформаційної безпеки відіграє формування відповідних відділів і підрозділів підприємства, оскільки інформаційно–аналітична робота – одна із основних внутрішньовиробничих функціональних складових безпеки підприємства.

Внутрішньовиробнича інформаційна складова полягає у здійсненні ефективного інформаційно–аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства. Належні служби підприємства виконують певні функції, які сукупно характеризують процес створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки. До них належать: збір усіх видів інформації, що стосуються діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання; аналіз отримуваної інформації з обов'язковим дотриманням загальноприйнятих принципів і методів; прогнозування тенденцій розвитку науково–технологічних, економічних і політичних процесів; оцінка рівня економічної безпеки за всіма складовими та розроблення рекомендацій для підвищення цього рівня на конкретному суб'єкті господарювання; інші види діяльності з розроблення інформаційної складової економічної безпеки. На підприємство постійно надходять потоки інформації, що різняться за джерелами їхнього формування. Заведено виокремлювати: відкриту офіційну інформацію; вірогідну нетаємну інформацію, отриману через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації; вірогідну таємну інформацію, отриману через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації.

Позавиробнича інформаційна складова характеризується надійністю взаємодії з економічними контрагентами. Економічній безпеці підприємства складають загрозу можливі непередбачені зміни умов взаємодії (навіть до розриву відносин) з економічними контрагентами: постачальниками, торговими і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами і т. ін.

Для забезпечення інформаційної безпеки на мікрорівні полягає у створенні таких структурних одиниць підприємства, як інформаційно–аналітичний підрозділ та Служба захисту інформації. До завдань Служби захисту інформації належить: своєчасне виявлення загроз інформації; виявлення й максимальне перекриття потенційно можливих каналів і методів несанкціонованого доступу до інформації; відпрацьовування механізмів оперативного реагування на загрози, використання засобів і методів виявлення й нейтралізації джерел загроз безпеці компанії; організація спеціального діловодства, що виключає несанкціоноване одержання конфіденційної інформації [4].

З боку держави існує також необхідність створення загальнодержавної системи інформаційної безпеки. Так, обов'язковою умовою створення цієї системи є розробка відповідної нормативної бази, розвиток та вдосконалення системи сертифікації систем та засобів захисту інформації, програмних та апаратно–програмних засобів, відтворення системи органів контролю за станом інформаційної безпеки на підприємствах та контроль за їх діяльністю з боку держави; створення сприятливих умов для підприємств, організацій та налагодження виробництва вітчизняних засобів захисту інформації, створення системи підготовки наукових кадрів в галузі захисту інформації; вдосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів для роботи в сфері інформаційної

безпеки; врегулювання відносин в галузі використання Internet, створення системи інформаційної безпеки, яка спроможна забезпечити належний рівень її захищеності в умовах постійного удосконалення можливостей технічних розвідок та засобів ведення інформаційних війн та ін. [3].

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про підприємництво» від 7.02.1991 р. // Закони України. – Т.1. – К., 1996.
2. Аніловська Г. Я. Інформаційна безпека підприємства в умовах використання сучасних інформаційних технологій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltnu/18_9/270_Anilowska_18_9.pdf
3. Білокомірова Я. М. Інформаційне забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності / Я. М. Білокомірова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 308–312.
4. Василюк В. Система захисту інформації приватного підприємства. Організація служби захисту інформації приватного підприємства / В. Василюк // Правове, нормативне та метрологічне забезпечення системи захисту інформації в Україні : науково-технічний збірник. – 2007. – Вип. 1(14). – С. 45–51.
5. Денисенко М. П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М. П. Денисенко, І. В. Колос // Економіка та держава. – 2006. № 7. – с.19–24.
6. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2003. – 608 с.

УДК 336.02

**РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПОВ И ЭЛЕМЕНТОВ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ
НАЛОГОВОГО РИСК–МЕНЕДЖМЕНТА ГОСУДАРСТВА И ОРГАНИЗАЦИЙ
НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

А.С. Прокурат

Полесский государственный университет, aspirant2109@tut.by

Становление системы налогового риск–менеджмента – это необходимый этап в совершенствовании контрольных процессов Республики Беларусь. При этом одной из первоочередных задач выступает необходимость определения принципов и элементов построения данной системы менеджмента, что позволит установить модель и правила управления налоговыми рисками, методику принятия рациональных управленческих решений с целью становления эффективной системы управления налоговыми рисками.

Малоизученность процессов управления налоговыми рисками, присущая белорусской практике, свидетельствует о необходимости проведения соответствующих исследований в данном направлении. При этом выделение принципов и элементов системы налогового риск–менеджмента в Республике Беларусь должно отвечать тенденциям развития экономики, возрастанию роли управления налоговыми рисками в современных экономических условиях и возможности их применения всеми субъектами налоговых правоотношений.

Отметим, что под *принципами системы управления налоговыми рисками* следует понимать основные положения, объективно отражающие закономерности существования налоговых рисков в экономической среде, накопленный опыт и основные правила управления ими.

Проведенные разработки позволяют выделить следующую совокупность принципов (таблица 1) необходимых для становления в Республике Беларусь налогового риск–менеджмента государства и организаций налогоплательщиков.

Таблица 1 – Система принципов налогового риск–менеджмента государства и организаций налогоплательщиков Республики Беларусь

Принцип	Сущность	Эффективность
1	2	3
Непрерывность функционирования	Функционирование процессов управления налоговыми рисками должно быть организовано непрерывно	Позволит оперативно реагировать на налоговые риски и принимать более рациональные управленческие решения
Вовлеченность субъектов в процесс управления	Функционирование налогового риск–менеджмента требует вовлечение его субъектов в процесс управления риском	Даст возможность организовать систему налогового риск–менеджмента у заинтересованных в этом субъектов
Целенаправленность действия	В общей системе контроля необходима целенаправленность осуществления процессов управления налоговыми рисками	Позволит сосредоточить ресурсы на процессах, несущих угрозу возникновения налоговых рисков, с целью корректного управления ими
Комплексность и стратегическая направленность	Принимаемые управленческие решения должны применяться комплексно и соответствовать стратегическим целям системы налогового риск–менеджмента	Будет способствовать повышению эффективности выполнения системой налогового риск–менеджмента своих функций
Многовариантность подходов и управленческих решений	В процессе принятия управленческих решений по регулированию налоговых рисков существует большое количество вариантов развития событий	Анализ и оценка эффективности принимаемых решений позволяет предвидеть возможный результат управления налоговыми рисками
Наличие выбора инструментов управления	В конкретных ситуациях существует возможность выбора инструментов управления налоговыми рисками	Позволит более эффективно использовать возможные инструменты управления налоговыми рисками
Учет факторов риска	Принятие управленческих решений по регулированию налоговых рисков обязывает учитывать все факторы риска	Способствует принятию эффективных управленческих решений по регулированию налоговых рисков
Масштабность охвата процессов управления	Определяет уровень и эффективность выполнения налоговым риск–менеджментом своих функций	Позволит более эффективно и своевременно реагировать на возникающие налоговые риски
Заинтересованность в эффективности функционирования системы управления	Для создания эффективной системы управления налоговыми рисками необходима заинтересованность субъектов в ее организации	Будет способствовать эффективности функционирования системы управления налоговыми рисками и выполнения ею функций управления
Дифференциация обязанностей в системе управления	Необходимо распределение функций управления налоговыми рисками в системе налогового риск–менеджмента	Будет способствовать рациональному управлению налоговыми рисками, в т. ч. их минимизации, предотвращению
Достаточность компетенции	Качество работы системы управления налоговыми рисками зависит от уровня компетенции выбранного персонала	Будет способствовать эффективности функционирования системы налогового риск менеджмента

Примечание: Источник – собственная разработка.

Предложенные в таблице 1 принципы построения системы налогового риск–менеджмента являются минимальными общими требованиями, необходимыми для становления в Республике Беларусь рациональной системы управления налоговыми рисками государства в целом, и организа-

ций налогоплательщиков в частности. Данные принципы также ориентированы на эффективность выполнения системой налогового риск-менеджмента своих функций.

Однако для построения действенной системы управления налоговыми рисками необходимо также выделение ее ключевых элементов. Ввиду чего на основании проведенных исследований были разработаны, представленные в таблице 2, элементы налогового риск-менеджмента, применение которых в Республики Беларусь возможно всеми участниками налоговых правоотношений.

Разработанные элементы процесса управления налоговыми рисками соответствуют реалиям экономических отношений, протекающим в Республике Беларусь, а последовательность их структурирования определяет алгоритм процесса управления налоговыми рисками и рассматривается в контексте нескольких составляющих: элементов базисного, оценочного, управленческого и пост-контрольного характера.

Таблица 2 – Элементы процесса управления налоговыми рисками субъектов налоговых правоотношений Республики Беларусь

Элемент процесса управления	Характеристика элемента процесса управления
Элементы базисного характера	
Постановка цели и определение задач	Определение целевой направленности системы налогового риск-менеджмента и основных задач по достижению данной цели
Распределение полномочий и зон ответственности	Грамотное распределение зон ответственности в соответствии с компетентностью ответственных лиц
Идентификация налоговых рисков	Точное определение тех налоговых рисков, которые возникают и реализуются у конкретного субъекта налоговых правоотношений
Наличие нормативно-правового, методологического и технического обеспечения	Необходимость специализированных нормативных документов, методологического обеспечения и технического сопровождения для организации работы по управлению налоговыми рисками
Элементы оценочного характера	
Мониторинг налоговых рисков	Постоянное наблюдение идентифицированных налоговых рисков
Анализ налоговых рисков	Проведение анализа налоговых рисков на вероятность их реализации и уровень возникновения возможной угрозы
Оценка налоговых рисков	Проведение оценки налоговых рисков относительно вероятности их реализации и величину предполагаемых последствий
Составление карты рисков	Составление схемы, отражающей возможные варианты реализации уровня выявленных налоговых рисков
Элементы управленческого характера	
Выбор управленческого решения	Характеризуется необходимостью выбора управленческого решения по управлению налоговыми рисками
Наличие альтернативного управленческого решения	Возможность выбора одного варианта управления налоговыми рисками среди нескольких вариантов
Планирование и прогнозирование	Осуществление процессов планирования и прогнозирования налоговых рисков
Контроль налоговых рисков	Осуществление контроля налоговых рисков
Выбор методов и инструментов управления	Производится выбор методов и инструментов, на основании которых будет осуществляться управление налоговыми рисками
Соответствие выбранных инструментов и методов управления заданной цели	Соответствие принятых управленческих решений на основе методов и инструментов управления налоговыми рисками заданной цели (минимизация, оптимизация, предотвращение)
Элементы пост контрольного характера	
Контроль результатов управления налоговыми рисками в соответствии с заданной целью	Осуществления контроля результатов управления налоговыми рисками на предмет соответствия преследуемым целям

Примечание: Источник – собственная разработка.

Группировка указанных в таблице 2 элементов в соответствии с выделенными характеристиками, будет способствовать формированию эффективной и рациональной системы управления налоговыми рисками. В отдельности же каждый элемент определяет этапы, необходимые для формирования качественной системы налогового риск-менеджмента.

Таким образом, совокупность предложенных элементов процесса управления налоговыми рисками, вместе с разработанными принципами построения системы налогового риск-менеджмента в своей совокупности создает основополагающий фундамент, необходимый для формирования рациональной и качественной системы налогового риск-менеджмента в Республике Беларусь.

УДК 331.101.3:631.115

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Т.Б. Рошка¹, И.Н. Вабищевич²

Полесский государственный университет,

²ОАО «Почапovo»

В современных условиях существенно возрастает роль экономического стимулирования в обеспечении процесса ресурсосбережения. Одно из прогрессивных направлений решения результативности материального стимулирования – внедрение на предприятиях нормативного метода учета затрат на производство. Важнейшее значение в борьбе за снижение материальных ресурсов имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках хозяйственно-производственной деятельности организации. Даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает ощутимый эффект.

Развитие сельскохозяйственного производства и его ресурсное обеспечение происходят в условиях ограниченности финансовых средств и постоянном удорожании материальных ресурсов промышленного происхождения. Опыт передовых хозяйств показывает, что эффективность отраслей сельскохозяйственного производства зависит, главным образом, от экономии материальных ресурсов, снижения материалоемкости продукции на основе использования инновационных технологий и высокопроизводительной техники, увеличения выхода конечной продукции при одном и том же объеме расходов сырья и материалов [1].

Экономия материальных ресурсов в значительной мере способствует повышению конкурентоспособности реализуемой сельскохозяйственной продукции. На размер экономии материальных ресурсов оказывают влияние два основных фактора: объем реализуемой продукции и объем материальных затрат на ее производство.

Разработка и внедрение эффективной системы стимулирования экономии затрат позволит повысить уровень экономии ресурсов и дополнительно снизить материалоемкость продукции. Основная цель стимулирования — повышение заинтересованности работников в выполнении трудовых обязанностей с максимальной эффективностью. Оплата труда, несомненно, является главным мотивирующим фактором и мощным рычагом для оптимизации деятельности персонала [2,3].

Анализ механизма стимулирования экономии материальных затрат произведен на примере отрасли животноводства ОАО «Почапovo» Пинского района. При этом рассматривался порядок расчета переменной части заработка работников сельхозпредприятия с учетом приведенных ниже ключевых показателей эффективности производства молока и мяса КРС. Так, на повышение объема произведенной животноводческой продукции оказывают влияние выполнение планового задания производства молока и мяса КРС, объем реализации молока сортом «Экстра» и сохранность молодняка. На снижение материальных затрат в данной отрасли влияют такие показатели как соблюдение норматива расходования кормов на производство молока и мяса КРС, экономия расхода энергетических ресурсов, что в итоге будет способствовать снижению материалоемкости продукции животноводства. Выполнение данных ключевых показателей может быть достигнуто за счет заинтересованности каждого работника в соблюдении всего регламента работ, не нарушая технологической и трудовой дисциплины с целью повышения собственного дохода.

Данные, приведенные в таблице 1, свидетельствуют о высоком уровне удельного веса материальных затрат при производстве животноводческой продукции в ОАО «Почапovo», особенно при

выращивании молодняка КРС – 76,9% от общего объема расходов. При этом материалоемкость производства достигла в 2016 году 1,15 руб. на один рубль выручки от реализуемой говядины. При использовании системы стимулирования экономии материальных ресурсов, предполагающей выполнение ключевых показателей, возможно существенное снижение материальных затрат – на 13,1% при производстве молока и на 7,8% при выращивании на мясо молодняка КРС. В целом по отрасли материалоемкость производства продукции животноводства составит 0,79 руб./руб. или 89,5% к уровню 2016 года, экономия материальных затрат достигнет 12,4%, или 254 тыс.руб.

Таблица – Изменение материалоемкости продукции животноводства при выполнении ключевых показателей эффективности производства ОАО «Почапово»

Показатели	Производство молока			Производство мяса КРС		
	2016	план	отклонение, +,-	2016	план	отклонение, +,-
Объем производства в действующих ценах, тыс. руб.	5529	6107	578	2020	2063	43,1
Затраты на производство, тыс. руб.	3605	3577	-28	3013	2923	-90
в т. ч. материальные затраты, тыс. руб.	2565	2444	-121	2316	2183	-133
Удельный вес материальных затрат в общих затратах, %	71,2	68,3	-2,8	76,9	74,7	-2,2
Материалоемкость производства продукции, руб./руб.	0,46	0,40	-0,06	1,15	1,06	-0,09
Экономия материальных затрат, %	x	-13,1	x	x	-7,8	x
Затраты на 1 рубль произведенной продукции, руб.	0,65	0,59	-0,06	1,49	1,42	-0,07
Экономия производственных затрат, %	x	-9,3	x	x	-4,7	x

В отрасли животноводства ОАО «Почапово» задействовано 106 человек, годовой фонд заработной платы составил в 2016 году 544 255 руб. В связи со спецификой производства продукции животноводства фонд оплаты труда рабочих зависит от объема полученной продукции и является основой для начисления премий с целью стимулирования экономии материальных затрат.

За выполнение основных ключевых показателей, обеспечивающих повышение экономии материальных ресурсов, работникам животноводства полагается начисление премии: специалистам высшего уровня управления в размере 40% от должностного оклада; специалистам среднего уровня – 30%. Рабочие в зависимости от степени ответственности за выполнение показателей получают 10%–20% премии от сдельных расценок (рисунок).

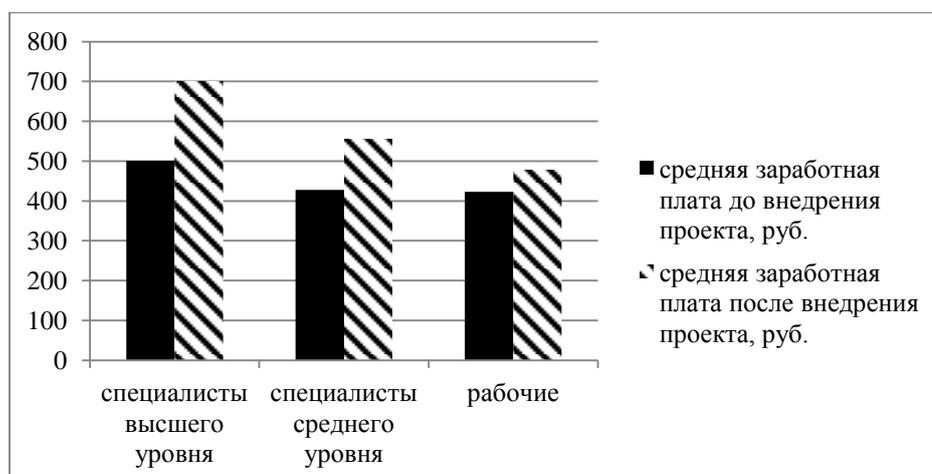


Рисунок – Изменение размера среднемесячной заработной платы работников животноводства ОАО «Почапово» в результате экономии материальных ресурсов

При успешной реализации мероприятий по экономии материальных ресурсов в ОАО “Почапово” среднемесячная заработная плата работников животноводства возрастет на 18% и достигнет 503 руб.

Таким образом, применение системы стимулирования экономии материальных ресурсов в животноводческой отрасли ОАО “Почапово” будет способствовать повышению эффективности производства молока и мяса КРС и существенному росту заработной платы работников сельскохозяйственного предприятия.

Список использованных источников:

1. Федоренко В.Ф., Ресурсосбережение в агропромышленном комплексе: инновации и опыт / В.Ф. Федоренко. – М., ФГНУ «Росинформагротех», 2006.– 328 с.

2. Стимулирование труда: Труд и заработная плата № 10 (49) октябрь 2010/ Производственно-практический журнал/ ООО «Промкомплекс»; редкол.: А.Л. Русел (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2010. – 95 с.

3. Рекомендации о моральном и материальном стимулировании работников за экономию и рациональное использование топливно-энергетических и материальных ресурсов: Постановление Минтруда и соц. защиты РБ, Госкомитет по стандартизации РБ от 22.02.2012 №27/13. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

УДК 336.77

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ КРЕДИТУВАННЯ

Н.М. Самолюк, Г.М. Юрчик

Національний університет водного господарства та природокористування,
samoliuk_@ukr.net, g.m.urchik@nuwm.edu.ua

Однією з проблем, що перешкоджають активізації розвитку малого та середнього підприємства (МСП) в Україні, є недостатність фінансових ресурсів. Фінансова підтримка діяльності МСП в Україні може здійснюватись за рахунок самофінансування, кредитування, зовнішніх позик та бюджетних коштів.

Аналіз структури джерел фінансування МСП в Україні демонструє вкрай низький рівень залученого капіталу. Так, в структурі капіталу вітчизняних МСП власні джерела становлять понад 60%, банківське кредитування – не більше, ніж 16%, державне фінансування – лише 6% [3]. Водночас в економічно розвинених країнах частка банківських кредитів становить не менше 60% від загального обсягу фінансування МСП.

При цьому, за останні 7 років, частка кредитів та позик в структурі джерел фінансування вітчизняного бізнесу зменшилася майже в три рази (рис. 1). Зокрема, у 2011 році за рахунок банківського кредитування потребу підприємств у фінансових коштах було задоволено на 15,2%, а у 2017 році – лише на 5,3%.

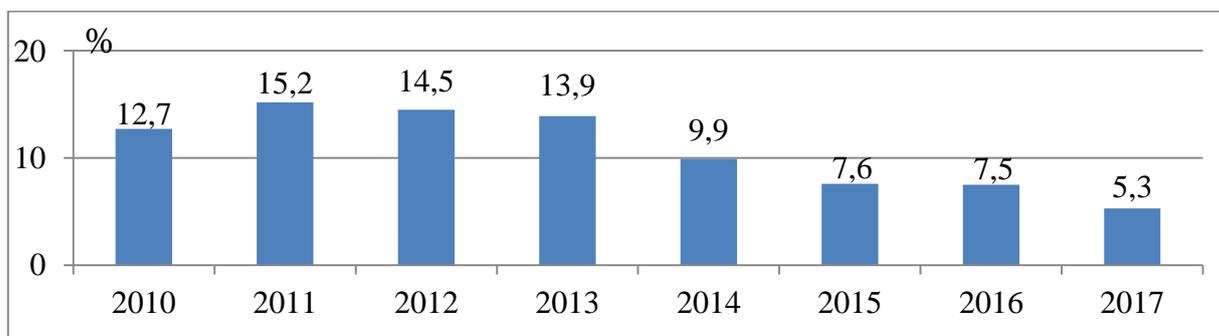


Рисунок 1 – Частка кредитів та позик в структурі джерел фінансування бізнесу в Україні [5]

Починаючи з 2013 року, в результаті підвищення ризиків кредитування і нестабільності ринкової ситуації значно зросла вартість кредитів у вітчизняних банках. При цьому, ставки кредитування для МСП є значно вищі у порівнянні з великими підприємствами, що ускладнює їх доступ до фінансових ресурсів. Якщо порівняти ставки кредитування МСП в Україні із аналогічними ставками в США, Західній Європі і навіть Росії, результат буде не на користь України. Сьогодні у вітчизняних банках кредити для МСП пропонують під 15–24% річних в інвалюті і 17–29% в гривні. В таблиці 1 наведено банківські програми кредитування за якими можна отримати кредит на суму 500 тис. грн. в користування на один рік. При цьому, станом на 21 березня 2018 року лише 9 банків готові надати кредит на таких умовах. Найпривабливішою є вартість кредиту в ПАТ «Кредобанк», ПАТ «Ощадбанк» та іноземному банку Credit Agricole. Водночас, найбільший вибір програм кредитування пропонує ПАТ «Укргазбанк».

Таблиця – Кредитування юридичних осіб і підприємців в банках України на умовах: термін – 1 рік, сума – 500 000 грн.(станом на 23.03.2018 р.)

БАНК	Програма кредитування	Вартість кредиту (ставка + комісія), %	Перший внесок, %	Переплата по кредиту, грн.
Кредобанк	Вигідні інвестиції	17,80	10	48 271
Ощадбанк	Поновлювана кредитна лінія	17,86	25	48 396
Credit Agricole	Строковий кредит	18,35	30	49 688
	Поновлювана кредитна лінія			
	Непоновлювана кредитна лінія			
Укргазбанк	Програма розвитку бізнесу у рамках співпраці з Німецько – Українським фондом	18,85	0	51 042
	Програма розвитку бізнесу «Власні кошти» в рамках кредитного договору з НУФ			
	Програма розвитку бізнесу підприємців сільської місцевості або за інвестиційними кредитами в рамках кредитного договору з НУФ	18,85	30	51 042
	Фінансова підтримка інвестиційних проектів МСБ ЕКО			
	Непоновлювана кредитна лінія ЕКО	19,85	30	53750
	Строковий кредит	20,05	30	54 292
	Непоновлювана кредитна лінія	20,25	30	54 833
	Фінансова підтримка інвестиційних проектів МСБ	24,65	30	66 750
Модернізація систем освітлення для клієнтів МСБ				
Укрексімбанк	Непоновлювана кредитна лінія	19,72	0	53 396
	Строковий кредит			
Південний	Непоновлювана кредитна лінія	19,92	30	53 958
	Строковий кредит			
	Поновлювана кредитна лінія			
ТАСКОМБАНК	Інвестиційний кредит	25,85	20	70 000
МТБ БАНК	Кредитна лінія	26,77	0	72 500
БТА Банк	На розвиток бізнесу	27,78	0	75 417

Джерело: розроблено авторами на основі [2]

За оцінками експертів потреба МСП в позикових коштах задовольняється лише на 17–20%. Проблеми, які перешкоджають кредитуванню МСП в Україні, поділяють на дві складові – проблеми позичальників і проблеми кредиторів (рис. 2). Якщо усі проблеми не будуть скориговані і не вдасться узгодити інтереси кредиторів і позичальників, більша частина підприємств малого бізнесу піде у «тінь». Це призведе до розбалансування економіки та загострення соціальної напру-

ги в державі [4].

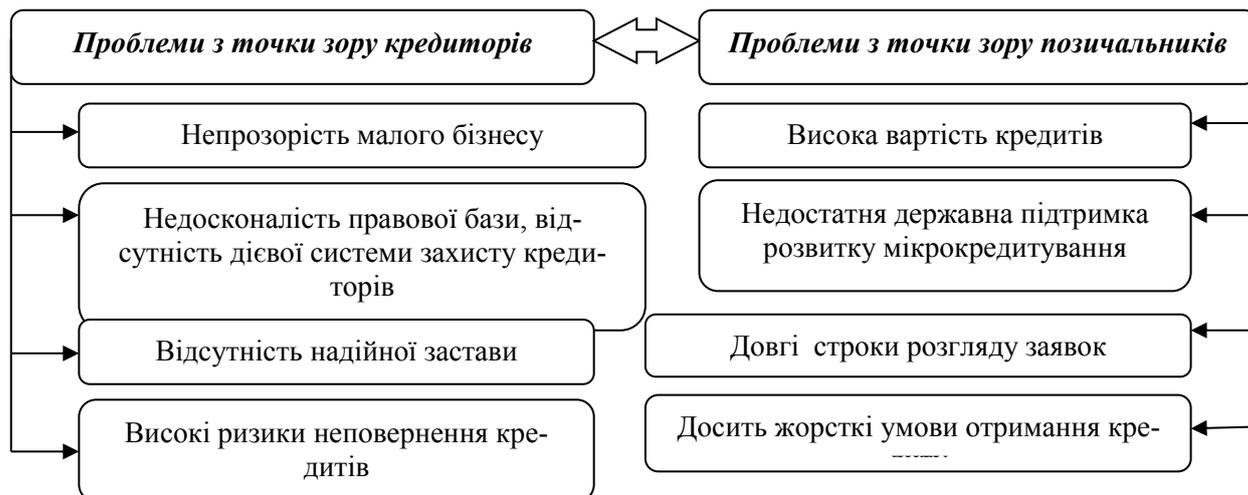


Рисунок 2 – Проблеми кредитування МСП

Згідно із Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» передбачено часткову компенсацію відсоткових ставок по кредитах МСП для започаткування власної справи. Проте, документ носить декларативний характер і на даний час фінансово–кредитна підтримка МСП державою є незначною і надміру бюрократизованою.

Отож, з огляду на окреслені проблеми фінансування МСП в Україні, до першочергових кроків держави слід віднести регулювання ставок рефінансування та зменшення вартості банківських кредитів із боку Національного банку України з метою подальшого здешевлення кредитів для МСП. Також, до напрямів вдосконалення вітчизняного механізму кредитування МСП варто віднести прогресивні форми реалізації кредитного забезпечення, що використовуються закордоном. Зокрема, за рахунок впровадження субконтрактингу, а також використання державного фонду страхування кредитних ризиків як інструменту стимулювання розвитку кредитування малого бізнесу у вигляді страхування не бюджетними коштами, а коштами страхових компаній. Дані заходи не обтяжуватимуть бюджет країни та сприятимуть розвитку страхування фінансових ризиків [1].

Список використаних джерел:

1. Біломістний О.М. Особливості кредитування малого бізнесу в зарубіжних країнах / О.М. Біломістний // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 171–177.
2. Кредити для бізнесу // Bankchart – Рейтинги банківських послуг – Режим доступу: <http://www.bankchart.com.ua/business/credit>
3. Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва / І.А. Ломачинська // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. – Т. 17, Вип. 3–4. – С. 37–43.
4. Піхняк Т.А. Проблеми кредитування малих підприємств в Україні та напрями їх вирішення / Т.А. Піхняк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9. – С. 232–237.
5. Статистичні дані Державної служби статистики України – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

ТРУДОВАЯ МОТИВАЦИЯ И ПРОИЗВОДСТВО ТОВАРОВ ИНТЕНСИВНОГО ОБНОВЛЕНИЯ

Т.В. Сергиевич

Белорусский национальный технический университет, serhiyevich@gmail.com

Изменение форм трудовой мотивации действует как фактор интенсификации производства товаров интенсивного обновления. Рост трудовой мотивации обеспечивает реализацию одной из важнейших целей экономической политики Республики Беларусь – повышение производительности труда, являющейся главным показателем, по которому принято оценивать эффективность трудовых ресурсов. Любая технико–технологическая модернизация промышленного комплекса в конечном итоге направлена на ее рост, поэтому финансовая, организационно–институциональная и экспертная государственная поддержка должна сопровождаться мероприятиями по укреплению трудового потенциала.

Основными целями Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года, утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 05.07.2012 г. № 622 (далее — Программа), являются «формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса, ориентированного на создание высокопроизводительных рабочих мест и рост производительности труда по добавленной стоимости не менее 50 процентов от европейского уровня, увеличение выпуска соответствующей мировым стандартам продукции и наращивание экспортного потенциала» [1]. Далее в Программе отмечается, что «самой важной проблемой остается низкая производительность труда (по добавленной стоимости). По данному показателю в обрабатывающей промышленности Республика Беларусь более чем в 4 раза отстает от ЕС–27» [2]. На уровне государственного управления сложилось понимание того, что такой рост производительности труда не может быть обеспечен исключительно за счет проведения технико–технологической модернизации предприятий и создания новых высокотехнологичных производств. В Программе подчеркивается, что эти мероприятия требуют подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров. Однако предлагаемые в ней механизмы совершенствования кадрового обеспечения, хотя и учитывают фактор изменения профессионально–квалификационных требований, но практически полностью игнорируют изменения трудовой мотивации, в то время как «в современной регулируемой социально ориентированной рыночной экономике, критически зависимой от информационных технологий и глобальных финансов, социально–экономическая природа трудовой мотивации существенно усложняется» [2, с. 34], и это необходимо учитывать при совершенствовании управления трудом.

Рост производительности труда в белорусской экономике обычно связывается с показателем заработной платы, темп роста которой, как принято считать, не должен превышать темп роста производительности труда. В самом первом приближении производительность труда по добавленной стоимости – простой показатель, традиционно определяемый как отношение валовой добавленной стоимости к численности занятых в экономике. Основываясь на таком подходе, несложно сформулировать рекомендации по повышению производительности труда — для максимизации производительности необходимо либо увеличить выпуск при неизменной численности персонала, либо снизить количество занятых или размер заработной платы на предприятии, сохраняя объем выпуска.

Однако такой механистический подход является несколько упрощенным, поскольку он не учитывает того, что предприятие представляет собой сложную социотехническую систему с множеством каналов обратной связи. Использование этого подхода может привести к желаемым результатам лишь в краткосрочной перспективе, а в долгосрочной — привести к вымыванию человеческого капитала организации. На уровне белорусской экономики соотношение производительности труда и заработной платы рассматривает Л.П. Васюченко в контексте демифологизации некоторых аспектов соотношения производительности труда и заработной платы в белорусской экономике. «Действительно ли превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда приводит к описанным выше удручающим последствиям (*«проедание» ВВП и национального богатства, ускорение инфляции, рост внутреннего спроса, не обеспеченного предложением, увеличение импорта, давление на платежный баланс, неустойчивость и девальвация национальной валюты* — примечание Т. С. по [3, с. 6]), — справедливо задается вопросом

Л.П. Васюченко и далее поясняет, — с точки зрения экономической логики такое превышение при прочих равных условиях должно вести лишь к перераспределению ВВП между лицами наемного труда и собственниками прочих факторов производства. И это перераспределение может свидетельствовать не о «проедании» ВВП, а об изменении типа воспроизводства, при котором ведущими его факторами становится не земля, деньги, физический капитал и физический труд, а человеческий, интеллектуальный, социальный капитал, неотделимый от его носителя — человека, — и улавливаемый статистикой в виде роста оплаты труда» [3, с. 7]. Повышение заработной платы без жесткой зависимости от роста производительности труда может привести к самоинвестированию в человеческий капитал и повышению производительности труда на этой основе.

Фактор трудовой мотивации в производстве товаров интенсивного обновления будет действовать в условиях сохранения экономической непривлекательности рабочих мест. Сегодня в Республике Беларусь благодаря проведению последовательной социальной политики сформировались и институционально закрепились трудовые отношения, характеризующиеся низкой материальной мотивацией к труду. По-прежнему трудоемкость производства товаров интенсивного обновления остается высокой, как следствие, большая часть расходов приходится на оплату труда, тенденций роста которой опережающими темпами по сравнению с другими видами экономической деятельности нет. Поэтому изменение трудовой мотивации и повышение производительности труда на этой основе будет во многом зависеть от качества рабочих мест, предлагаемых предприятиями производства товаров интенсивного обновления. Решению проблемы нехватки компетентных кадров будет способствовать улучшение как организационно-технических, так и экономических условий труда в промышленности, на что направлено совершенствование экономического механизма стимулирования труда.

По мере развития науки и расширения влияния знаний на все сферы экономики и жизни общества происходит изменение содержания труда и приобретение им новых признаков, таких как возрастающая интеллектуальная составляющая, творчество, креативность, свобода. В производстве товаров интенсивного обновления труд носит преимущественно творческий характер, носитель способности к которому, как правило, обладает сложной системой трудовой мотивации. Специфика творческого и интеллектуального труда определяет особенности потребностей индивидов, занятых этим трудом, что, в свою очередь, требует выстраивания особой системы экономического стимулирования.

Изменение форм трудовой мотивации действует в условиях нехватки трудовых ресурсов должного профессионально-квалификационного и компетентностного уровня. Наличие проблемы «колодцев компетенций», характерная для белорусской промышленности в целом, будет сохраняться и в производстве товаров интенсивного обновления. Исходя из этого, критически важным становится управление изменением форм трудовой мотивации индивидов, занятых творческим трудом. В условиях ограниченных возможностей расширения использования материальных стимулов к труду, инструментами такого управления могут стать возможности для реализации личностного творческого потенциала, делегирование полномочий, статусные и карьерные блага. Снизить возникающие в связи с этим риски позволит проведение системной модернизации устаревших моделей управления на предприятиях и соответствующих им организационных структур. Это, хотя и не обеспечит полное решение проблемы «колодцев компетенций», но позволит повысить трудовую мотивацию и на этой основе снизит степень воздействия названной проблемы на развитие производства товаров интенсивного обновления.

Список использованных источников:

1. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг.: постановление Совета Министров Республики Беларусь 05.07.2012 № 622 [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2017.
2. Симченко, Н.А. Новая феноменологическая природа трудовой мотивации в условиях модернизации экономики России и Беларуси / Н.А. Симченко, С.Ю. Солодовников // Теория и практика общественного развития. — 2015. — № 7. — С. 31–34.
3. Васюченко, Л.П. Некоторые мифы о соотношении производительности труда и заработной платы в белорусской экономике / Л.П. Васюченко // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст./ БНТУ; редкол.: С.Ю. Солодовников (предс. редкол.) [и др.]. — Минск: БНТУ, 2016. — № 4. — С. 5–10.

О.В. Сидская

Полесский государственный университет, olgapis@mail.ru

Банковская система – неотъемлемая часть экономики и одна из важнейших сфер национально-го хозяйства каждого государства. Сильный банковский сектор способен существенно развить рыночные отношения и быть эффективным проводником государственной политики, слабый же становится фактором неизбежного ослабления экономики.

Анализируя банки, мы имеем дело не с однородными объектами, а с качественно различными финансовыми институтами.

На этапе преобразований банковского сектора экономики на передний план выдвигается проблема организации качественного управления банками в направлении обеспечения параллельного роста как эффективности, так и надежности их функционирования. Взаимобусловленность влияния факторов, формирующих уровень развития показателей, определяет актуальность задачи поиска и разработки соответствующего инструментального обеспечения, интегральным образом характеризующего совокупный результат их взаимодействия. В качестве объекта исследования рассматриваются активы 24 банков Республики Беларусь. Данное исследование базировалось на результатах кластерного анализа.

Кластерный анализ – многомерная статистическая процедура, выполняющая сбор данных, содержащих информацию о выборке, и затем упорядочивающая объекты в сравнительно однородные группы.

Классификация активов предполагает выделение критериев составления классификационных групп. На практике такими критериями служат качественные характеристики активов: прибыльность, рискованность, ликвидность. Применительно к каждой из этих характеристик, из ее состояния, принято выделять соответствующие группы. Структурирование активов – это активный процесс формирования групп, исходя из отнесения конкретного актива к той или иной категории. В результате мы сформируем такую структуру активов, в которой приоритетным направлением будет целевая установка развития банка. Целенаправленное формирование и постоянное поддержание оптимальной структуры активов отражают содержание процесса управления им.

Исследование базировалось на результатах кластерного анализа, проведенного на основе данных публикуемой финансовой отчетности. Графическое представление результатов анализа осуществлено на рисунке 1, из которого следует, что наилучшим является разбиение банков на три кластера:

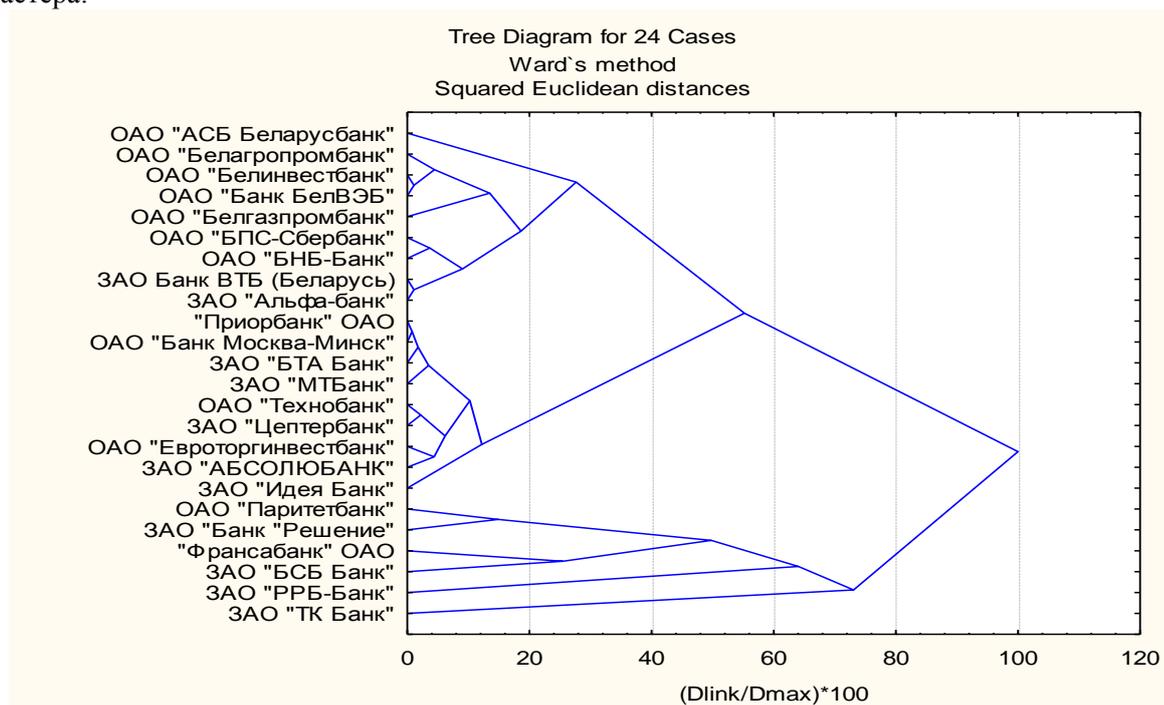


Рисунок – Группировка банков на кластеры по активам

Полученные результаты кластерного анализа позволяют ранжировать банки. Ранжирование банков в целом по выборке основывается на составлении их рейтинга. Исходя из полученных результатов, сделаем вывод, что данные кластеры совпадают с ранее проведенной группировкой банков по различным признакам.

Список использованных источников:

1. Показатели финансовой устойчивости / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/statistics/FinancialCapability>. Дата доступа: 19.02.2018.
3. Красс, М.С. Математические методы и модели для магистрантов экономики / М.С. Красс, Б.П. Чупрынов. – СПб.: Питер, 2010. – 496 с.
4. Сидская, О.В. Совершенствование методики выявления системно значимых банков в Республике Беларусь / О. В. Сидская // Экономика и банки = Эканоміка і банкі = Economy and banks: научно–практический журнал. – 2017. – № 2. – С. 47–55

УДК 332.1

СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Т.С. Соловьева

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки
«Вологодский научный центр Российской академии наук»,
Российская Федерация, solo_86@list.ru

В настоящее время проблемы, связанные с демографическим развитием, социально–экономическим неравенством, экологией, трансформацией трудовых отношений и т.д., приводят к кризису традиционных методов и форм управления. В связи с этим актуальным является поиск новых возможностей эффективного ответа общества и государства на стоящие перед ним вызовы национального и территориального развития. Одним из таких инструментов в мировой практике выступают социальные инновации. В широком смысле социальные инновации можно определить как «новые идеи, которые работают в достижении социальных целей» [4]. В условиях глобальной нестабильности именно социальные инновации становятся источником обеспечения устойчивого роста, получения высоких доходов, сохранения рабочих мест и повышения конкурентоспособности. В то же время, к примеру, для российской действительности социальные инновации относительно новы [2, с. 70] и их потенциал в настоящее время используется далеко не в полную силу. Однако развитие социальных инноваций могло бы способствовать как развитию гражданского общества, так и решению многих социальных проблем.

Опыт европейских стран показывает, что социальные инновации выступают одним из направлений территориального развития, что отражено, в частности, в Стратегии Европа–2020 [3], где подчеркивается необходимость их внедрения и развития. Социальные инновации рассматриваются не только как источник повышения конкурентоспособности и экономического роста, но и как средство достижения социальных изменений и социальной сплоченности в обществе. При этом социальные инновации получили большое признание в контексте социального предпринимательства, социальной экономики, социальных инвестиций, социальной инклюзии.

Особенность социальных инноваций состоит в том, что, в отличие от технических инноваций, они, чаще всего, обладают более широкой сферой применения, являются продуктом коллективного творчества, а их результат не проявляется так быстро [2, с. 66]. Социальные инновации направлены на создание дополнительной социальной ценности, достигающейся за счет синергетического эффекта, возникающего при взаимодействии всех заинтересованных сторон и улучшения качества социальных отношений. По мнению специалистов, социальные инновации представляют собой не только определенный набор инструментов и действий, а являются динамичным коллективным процессом, своеобразной альтернативной стратегией человеческого развития [5, с. 60].

Разработка и распространение социальных инноваций может способствовать следующим позитивным изменениям в развитии территорий:

- удовлетворение социальных потребностей и решение социальных проблем, в т.ч. тех которые возникают из-за «провалов рынка» и «провалов государства»;
- повышение качества жизни населения;
- создание новых социальных отношений и моделей сотрудничества;
- достижение целей инклюзивного экономического роста и социально ориентированной экономики;
- развитие региональных инновационных систем;
- развитие социальной предпринимательской активности;
- снижение социальной напряженности и социальной эксклюзии;
- формирование привлекательного имиджа территорий;
- развитие гражданской, в т.ч. социальной активности и местных сообществ;
- создание локальных и пространственно распределенных управленческих структур;
- создание новых рабочих мест и производство товаров и услуг;
- мобилизация ресурсов и связей для решения локальных территориальных потребностей и т.д.

В то же время для развития социальных инноваций необходимо создание определенных благоприятных институциональных, организационно-экономических и социальных условий. Однако, например, в России и Беларуси в настоящее время отсутствует нормативно-правовая база, регулирующая отдельные направления развития социальных инноваций, в т.ч. касающаяся социального предпринимательства [1, с. 99–100]. Необходимо развитие партнерских отношений между бизнесом, органами власти, гражданским обществом и иными стейкхолдерами в целях достижения устойчивых результатов внедрения и продвижения социальных инноваций. Большое значение при этом играют информационные технологии, которые, с одной стороны, во многих случаях являются неотъемлемой частью социальных инноваций в отношении расширения инновационных технических возможностей для решения социальных проблем, а с другой – являются основой социального управления в различных сферах жизнедеятельности.

Еще одним важным аспектом продвижения социальных инноваций выступает развитие местных сообществ, активизация социальной активности населения в целях решения локальных проблем, в том числе участие граждан в проектах социальных инноваций. В данном случае речь идет, как о непосредственном участии населения в разработке и реализации социальных инновационных проектов на различных стадиях, так и о косвенном содействии (информированность заинтересованных сторон, повышение осведомленности об имеющихся проблемах, участие в различных кампаниях в поддержку социальных инноваций и т.д.). В этой связи вовлеченность граждан в социальные инновационные проекты способствует развитию структур гражданского общества, более четкой идентификации территориальных проблем, расширению участия населения в практике территориального управления и т.д.

Таким образом, социальные инновации являются одним из эффективных инструментов территориального развития. С точки зрения социальных проблем они учитывают и проблематику устойчивого развития, при этом большое внимание уделяется устойчивым системным изменениям посредством трансформации общественных отношений за счет взаимодействия между всеми заинтересованными сторонами, оказывая непосредственное влияние на повышение функциональности и эффективности социальной системы. Важным направлением является совершенствование теории и методологии исследования социальных инноваций, особенно на региональном и муниципальном уровнях. Разработка эффективных управленческих механизмов развития и продвижения социальных инноваций позволит оперативно реагировать на традиционные и новые социальные вызовы, что будет способствовать повышению устойчивости территориального развития.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №18-010-00717.

Список использованных источников:

1. Соловьева Т.С. Роль социальных инноваций в решении социальных проблем: опыт России и Беларуси / Т.С. Соловьева // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 3. – С. 92–103.
2. Соловьева Т.С. Социальные инновации в сфере занятости: региональный аспект / Т.С. Соловьева, А.В. Попов // *Ars Administrandi* (Искусство управления). – 2015. – №2. – С. 65–84.
3. Europe 2020 Flagship Initiative Innovation Union // European Commission. – URL: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=keydocs (accessed: 01.03.2018).

4. European Commission: Communication from the European Commission // Annual Growth Survey. – 2011. – 23 November. – p. 12. – URL:http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/ags2012_en.pdf (accessed: 01.03.2018).

5. Sandu S. Social innovation and innovation performance in the European Union / S. Sandu, I. Anghel // *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*. – 2016. – №18(1). – pp. 57–70.

УДК 338.24.021.8:338.45.01(476)

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ В КОНТЕКСТЕ КРИЗИСА НАНОИНДУСТРИИ

С.Ю. Солодовников

Белорусский национальный технический университет, solodovnicov_s@tut.by

Современная структурная политика формируется в условиях глубокого кризиса наноиндустрии. Напомним, что «импульсом глобального развития наноиндустрии стало утверждение и начале 2000 г. президентом США Б. Клинтонем первой в мире государственной стратегии в области нанотехнологий – национальной нанотехнологической инициативы» [1, с. 27]. США направили колоссальные ресурсы на финансирование этой стратегии, которые к 2017 г. составили более 24 млрд. долл. США [2, с. 25]. В национальной нанотехнологической инициативе «был озвучен прогноз объема мирового рынка продукции наноиндустрии – 1 трлн долл. к 2015 г. Главным эффектом перспективы «триллионного рынка» для нанотехнологий стала боязнь правительств во всем мире пропустить новую технологическую революцию и дать США возможность глобального доминирования в сфере инноваций. Этого было достаточно, чтобы породить сначала в развитых, а затем и развивающихся странах множество стратегических действий по развитию нанотехнологий» [1, с. 27]. В результате «в мире начинается научное соревнование за достижение передовых позиций в нанотехнологиях. Остроту ситуации характеризует стремление США не просто лидировать, а доминировать на этом направлении науки» [3]. Д. Фролов и И. Полынцев отмечают, что в результате этого «в большинстве стран были приняты стратегии и программы развития нанотехнологий по аналогии с ННИ (*национальной нанотехнологической инициативы* – С.С.). В результате совокупный объем государственных и частных инвестиций в связанные с нанотехнологиями и наноматериалами исследования и разработки неуклонно увеличивался. Так, в период 1997–2004 гг. данный показатель вырос в 20 раз – с 0,4 до 8,6 млрд.долл.».

На этом фоне возникают *сверхоптимистичные* прогнозы объемов рынка наноиндустрии «в триллионном измерении, от 1 до 4,4 трлн долл. (Lux Research, National Scientific Foundation, Scientifica, RNCOS)» [1, с. 28], *умеренно-оптимистичные* прогнозы исчисляют объем рассматриваемого рынка в сотнях миллиардов долларов, от 148 до 750 млрд. долл. (European Commission, Wintergreen, MRI, Evolution Capital) и *пессимистичные* (или реалистичные по определению BCC Research) прогнозы измеряют объем данного рынка десятками миллиардов долларов, от 64,2 до 75,8 млрд. долл. (BCC Research, Research and Markets)» [1, с. 28–29].

Д. Фролов и И. Полынцев объясняют такой широкий разброс оценок тем, что: во-первых, «речь идет о рынке быстро развивающейся технологии широкого применения, потенциал которой фактически еще не раскрыт окончательно даже на уровне фундаментальных исследований» [1, с. 29], во-вторых, «в оптимистичных прогнозах учитывается совокупная стоимость продукции, произведенной с применением нанотехнологий и наноматериалов, а не стоимость самих нанотехнологий и наноматериалов, что приводит к завышенным оценкам рынка» [1, с. 29], в-третьих, увлечением многих ученых «построением описательных моделей будущей экономики, основанной на нанотехнологическом укладе, тяготеющих к утопическим или апокалиптическим сценариям. Например, по мнению некоторых исследователей, развитие VI технологического уклада, базирующегося на нанотехнологиях (по классификации С. Глазьева), приведет к возникновению эффекта экономической сингулярности, вследствие которой нанотехнологии проникнут во все виды технологий и фактически поглотят их, а наноиндустрия включит в себя все ранее известные индустрии» [1, с. 30].

Д. Фролов и И. Полынцев отмечают: «Как утопические, так и алармистские сценарии развития наноиндустрии достаточно быстро оказались опровергнуты объективной реальностью» [1, с. 30]. Сегодня «сверхоптимистичные ожидания инвесторов (*по поводу развития наноиндустрии* – С.С.) по большому счету не оправдались: индексы нанотехнологических компаний отстают от обычных

фондовых индексов, ушла в прошлое мода на добавление приставки «нано» в названия стартапов, интерес общества к нанотехнологиям резко упал, а результатами исследований и разработок в области нанонауки и нанотехнологий активно пользуются корпорации, не позиционирующиеся в качестве представителей нанотехнологий <...> По сути, нанотехнологии как радикальная инновация выразились в многочисленных улучшающих изменениях в уже сложившихся отраслях экономики» [1, с. 30–31]. «Снижение инвестиционной привлекательности нанотехнологий, – подчеркивают Д. Фролов и И. Польшинцев, – видно по динамике специализированных биржевых индексов» [1, с. 31]. Эти авторы также добавляют, что «многие предприятия нанотехнологий, вышедшие на фондовый рынок в начале и середине 2000-х гг., снизили свою капитализацию в десятки раз» [1, с. 32].

Все это требует в структурной политике отказаться от адресной специализированной модели нанотехнологий и перейти к «зонтичным стратегиям развития нанотехнологий в составе комплексных технологических направлений, например развивающихся (emerging) технологий или STI (наука, технологии и инновации; от англ. *Science, Technology and Innovation*), а также к секторно и проблемно ориентированным стратегиям развития нанотехнологий в рамках более широких стратегий устойчивого роста или развития промышленности» [1, с. 33]. По моему мнению, следует согласиться с Д. Фроловым и И. Польшинцевым о том, что предположение о том, что ядром нового технологического уклада станут нанотехнологии не оправдалось [4]. «Вопреки подавляющему большинству прогнозов, нанотехнологии не поглотили все остальные быстро развивающиеся технологии, а, по сути, «растворились» в них. Нанотехнология не стала «ядром» нового уклада и де-факто не сложилась как отдельная индустрия. Хотя нанотехнология не относится к так называемым быстро развивающимся индустриям (emerging industries), таким как большие данные (big data), биофармацевтика, мобильные технологии и др., анализ показывает, что нанотехнологии тесно связаны с этими индустриями и выступают для них обеспечивающей, инфраструктурной технологией» [5, с. 35–36].

Таким образом, сущность и особенности современной структурной политики в контексте технологической модернизации экономики заключается не в создании нанотехнологий, а в осуществлении новой индустриализации, в том числе и с использованием нанотехнологий, обеспечивающих развитие и повышение конкурентоспособности традиционных и новых индустрий. При этом предпосылками и объективными ограничителями проведения современной структурной политики по-прежнему выступает состояние и перспективы развития социально-научного сообщества. Актуализация сегодня проблемы расширенного воспроизводства социально-научного сообщества связана не только с теми обстоятельствами, которые лежат на поверхности явлений и потому очевидны (например, старение научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации, снижение престижности научного труда, проблемы подготовки кадров высшей квалификации и т. д.), но и с более глубокими обстоятельствами, которые не всегда очевидны, но еще более опасны – это, прежде всего, снижения социального капитала науки; устойчивая тенденция к «автаркии» научного воспроизводства и угроза потери тех возможностей, которые были в рамках СССР и служили подпиткой как для развития старых, так и возникновения новых научных и инженерных школ; преобладание эмпирически очевидных подходов при принятии управленческих решений на государственном уровне и т. д.

Список использованных источников:

1. Фролов, Д., Польшинцев, И. Кризис нанотехнологий и ее будущее // *Экономист*. – 2017. – № 5 – С. 27–37.
2. The National Nanotechnology Initiative Supplement to the President’s 2017 Budget [Электронный ресурс] // National Science and Technology Council, 2016. – Режим доступа: http://eprints.internano.org/2355/1/nni_fy17_budget_supplement.Pdf. – Дата доступа: 22.02.2018
3. Арский, Ю. М. От редакционной коллегии // *Индустрия наносистем и наноматериалов*. – 2007. – №1. – С. 2.
4. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. акад. РАН С. Ю. Глазьева и проф. В. В. Харитоновой. – М.: Тривант. 2009; 7. Глазьев С. Ю. Новый технологический уклад в современной мировой экономике // *Международная экономика*. – 2010. – № 5. – С 5–27; Иншаков О. В., Фесюн А. В. Индустрия как форма утверждения, распространения и господства хозяйственного уклада в экономике // *Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 3: Экономика, экология*. 2014. – № 2. – С. 44–53.

УДК 338

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Н.Л. Сорочинская

Полесский государственный университет

В настоящее время в организациях приобретают вес методики анализа, направленные на прогнозирование хозяйственной деятельности, на выработку рекомендаций для принятия продуманных и обоснованных решений.

В современных хозяйственных условиях, когда каждая организация несет риск снижения или неполучения прибыли, резко возрастает необходимость систематического анализа различных сторон деятельности с позиции различных целей как организации в целом, так и отдельных подразделений. В этом смысле особая роль отводится анализу финансово – хозяйственной деятельности.

Развитие и углубление экономического анализа является необходимым условием стабильной работы организации. Это позволяет предвидеть хозяйственную и коммерческую ситуацию для достижения конечной цели организации, т.е. получения максимума прибыли.

Одной из наиболее успешных моделей управления деятельностью, является модель Дюпона (модель доходности собственного капитала). Основное отличие этой модели заключается в более детальном выделении факторов и смене приоритетов относительно результативного показателя [1, с.186].

Модель объединяет основные аспекты управления компанией: доходность собственного капитала, активов и эффективность принятия операционных, инвестиционных и финансовых решений.

Информация, поступающая в финансовый отдел, должна подвергаться анализу с целью не только констатации фактов деятельности, но и разработки конкретных предложений на основе варьирования и подбора определенных показателей (проработки сценариев).

Зачастую необходимо оценить примерный объем продаж (в натуральных показателях), который можно реализовать по определенной цене. Например, планируется повышение цены на продукцию, одновременно предложена отсрочка платежа, что отразится на объемах продаж и дебиторской задолженности, или, наоборот, в планах снизить цену с целью продать больше, сыграв на эффекте масштаба.

Результаты последствий принятия тех или иных решений можно также рассчитать при помощи модели Дюпона. Для этого нужно оценить цену реализации продукции, примерный объем продаж по этой цене, уровень затрат, объем собственных средств, основных средств, дебиторскую задолженность, запасы и прочие активы [2, с.78].

Данная методика предусматривает расчет трех видов рентабельности. При этом задачей анализа является оценка степени независимости организации от заемных источников финансирования. Уровень общей финансовой независимости организации характеризуется коэффициентом автономии, то есть определяется удельным весом собственным капиталом организации в общей величине источников. Данный показатель дает возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая организация в финансовом отношении, при этом, чем выше значение данного показателя, тем менее зависима организация от заемных источников финансирования.

Основное преимущество предполагаемого анализа заключается в том, что возможен расчет результатов последствий принятия тех или иных управленческих решений. Кроме того, данная методика позволяет не только анализировать полученные показатели и сравнивать их с рекомендуемыми значениями, но и прогнозировать их.

Чтобы оценить результаты деятельности организации в целом и проанализировать ее сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно–следственные связи, влияющие на финансовое положение на его компоненты.

Одним из синтетических показателей экономической деятельности организации в целом является экономическая рентабельность, его еще называют рентабельностью активов. Этот показатель

является общим, отвечающим на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своего имущества.

Рентабельность активов может повышаться при неизменной рентабельности продаж и росте реализации, опережающем увеличение стоимости активов, то есть ускорении оборачиваемости активов (ресурсоотдачи). И, наоборот, при неизменной ресурсоотдаче рентабельность активов может расти и за счет роста бухгалтерской (до налогообложения) рентабельности.

Рентабельность продаж можно наращивать путем повышения цен или снижения затрат. Наиболее последовательная политика организации, отвечающая целям укрепления финансового состояния, заключается в том, чтобы увеличивать производство и продажу той продукции (работ, услуг), которая определена путем улучшения рыночной конъюнктуры.

Показатель рентабельности собственного капитала позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования.

Коэффициент чистой рентабельности, влияющий на рентабельность собственного капитала, определяется результативностью работы отчетного периода, а будущий эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Если организация планирует переход на деятельность, требующую больших инвестиций, то рентабельность капитала может снижаться. Однако если расходы в дальнейшем окупятся, то снижение рентабельности нельзя рассматривать как негативную характеристику текущей деятельности [1, с.182–189].

Следующей актуальной проблемой для организаций является прогнозирование результатов работы, аналитическое обоснование того, как работать без убытка и с какой нормой прибыли. Для этого необходимо составить прогноз на основании модели безубыточности.

Прогноз о результатах и уровне доходов может быть составлен на основе бухгалтерской модели безубыточности с помощью соотношения затрат, объема реализации и прибыли, так называемого *CVP* – анализа. Данный анализ основывается на разделении и определении для каждой конкретной ситуации объема реализации, обеспечивающего безубыточную деятельность [2, с.83].

На основании полученных показателей и использованных для определения момента безубыточности и запаса финансовой прочности специалисты имеют возможность рассчитать так называемый —эффект финансового рычага, то есть определить влияние изменения выручки от продажи продукции на изменение прибыли [1, с.189].

Таким образом, предложенные методики по построению анализа финансовых результатов в организациях позволят повысить роль бухгалтерского учета в системе управления современным предприятием, аналитичность и достоверность информации о финансовых результатах. Кроме того, предложенные мероприятия способствуют совершенствованию управления, возможности преднамеренного, осознанного улучшения экономического механизма хозяйствования и всех предоставленных возможностей для повышения финансовых результатов и укрепления финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов.

Список использованных источников:

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство — Дело и сервис, 2005. – 368 с.
2. Серебренникова Н.А. Анализ финансовых результатов и его значение при принятии управленческих решений// Научно–практический журнал “Вестник ИрГСХА”. Выпуск 39 Иркутск 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.igsha.ru/science/files/v39.pdf>. – Дата доступа: 28.03.2018.

УДК 338.2

МЕЖОТРАСЛЕВОЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ИМПОРТОПОТРЕБЛЕНИЯ

Л.И. Тишина

Институт макроэкономических исследований ВАВТ Министерства экономического развития Российской Федерации, shre@mail.ru

Рационализация структуры внешнеторговых связей, оптимизации сложившейся схемы участия России в международном разделении труда является одной из сложнейших задач, стоящих перед

российским обществом. Решение этой задачи тесным образом связано с устойчивым развитием экономики и расширением промышленного потенциала. С точки зрения импортопотребления потребность ее решения определяется необходимостью снижения рисков финансовой дестабилизации, формирования более устойчивых источников валютных средств для решения внутренних задач развития страны, поддержания экономической безопасности и реализации геополитических интересов. Отметим, что управление импортными потоками решает вопросы не только структуры импортопотребления в целом, но и дает доходы для формирования федерального бюджета, так объем собираемых ввозных пошлин в 2016 году определился на уровне 564 млрд руб., что составляет 4,2% от общих доходов бюджета [8].

Государство располагает определенными возможностями по созданию необходимых мотиваций в области импортопотребления и изменения структуры товаропотока в страну с целью решения ключевых структурных задач развития. Их реализация опирается на использование мер прямого и косвенного воздействия на условия торговли и внутреннего потребления. Сегодня особенно активно обсуждается необходимость структурных изменений в импортопотреблении и снижения импортозависимости по особенно чувствительным видам деятельности. Следует отметить, что сложившаяся негативная внешнеполитическая ситуация, внутренние проблемы экономики вынуждают искать новые пути развития, связанные с импортозамещением [9].

В основе разработки мер по государственному регулированию импорта должен лежать учет значимости импорта для развития российских отраслей, секторов экономики; факторов, определяющих и определяющих особенности развития спроса на импорт различного вида; реакции экономики на изменение условий ввоза товаров и импортопотребления. Подобный анализ требует наличия адекватного инструментария для его проведения. В качестве такого инструментария может быть использована межотраслевая модель со встроенными функциями спроса на импортные товары по основным направлениям использования импорта. Она позволит оценивать реакцию экономики на изменение спроса на импортные товары в зависимости от изменения макроэкономических параметров, влияние на которые оказывает проводимая государственная политика. Отметим, что до предыдущего года разработка межотраслевых моделей на основе системы таблиц «Затраты–Выпуск» осложнялась отсутствием отчетных балансов, но в 2017 году российскими статистическими органами был опубликован отчетный баланс за 2011 год, а также таблицы ресурсов и использования за 2012–2015 годы [7]. Публикация и дальнейшая разработка отчетных таблиц «Затраты–Выпуск» позволяет актуализировать целый ряд межотраслевых моделей (за счет обновления информационной базы) и разрабатывать новый модельный инструментарий на их основе.

В межотраслевой модели со встроенными функциями спроса на импортные товары по основным направлениям использования импорта были выделены следующие основные потребители импорта, для которых рассчитывались регрессионные функции спроса:

1. Производство товаров и услуг – импортные товары промежуточного спроса;
2. Конечные потребители (население, госучреждения и т.д.) – импортные товары конечного спроса;
3. Инвестиционная активность компаний – инвестиционные товары.

Опыт создания похожего интегрированного инструментария для российской экономики имеется, например, у Института народнохозяйственного прогнозирования РАН (ИНП РАН), где были разработаны факторные функции спроса на импорт для 18 видов отраслей экономики и народного хозяйства отдельно для ближнего и дальнего зарубежья. Они были встроены в межотраслевую макроэкономическую модель RIM, применяемую для прогнозирования (см., например, [4], [5] и [6]).

Отметим, что в отличие от опыта ИНП РАН при разработке межотраслевого инструментария со встроенными функциями спроса на импорт использовались не отраслевые функции спроса, а по основным направлениям использования импорта: для импортных товаров промежуточного спроса, товаров конечного спроса, инвестиционных товаров (подробнее см. [2] и [3]).

Разработанные регрессионные функции задают изменение спроса на импортные товары для межотраслевой модели, что дает возможность оценить чувствительность российской экономики в зависимости от изменения макроэкономических параметров [1]. Использование факторных функций спроса позволяет выявить, какой параметр будет оказывать наибольшее влияние на экономику, что дает возможность вырабатывать наиболее оптимальные решения в области применения прямых и косвенных инструментов государственного регулирования в области импортопотребления.

Список использованных источников:

1. Тишина Л.И. Анализ чувствительности российской экономики на изменение спроса на импортные товары // Экономика и управление: научно–практический журнал. 2017. №4. С. 43–54.
2. Тишина Л.И. Методико–инструментальные вопросы анализа импортопотребления // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН/ Гл. ред. А.Г. Коровкин. М.: МАКС Пресс. 2017. Т. 15. С. 92–111.
3. Тишина Л.И. Факторные функции спроса на импортные товары по основным направлениям использования: конечное потребление, промежуточное потребление и валовое накопление // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН/ Гл. ред. А.Г. Коровкин. М.: МАКС Пресс, 2014. Т. 12. С. 76–96.
4. Широ́в А.А. Изменения структуры импорта в условиях развивающейся экономики России // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН/ Гл. ред. А.Г. Коровкин. М.: МАКС Пресс. 2005. С. 40–58.
5. Широ́в А.А. Опыт разработки внешнеторгового блока межотраслевой модели // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН/ Гл. ред. А.Г. Коровкин. М.: МАКС Пресс. 2003. С. 59–78.
6. Широ́в А.А., Янтовский А.А. Опыт разработки инструментария долгосрочного макроэкономического прогнозирования // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН/ Гл. ред. А.Г. Коровкин. М.: МАКС Пресс. 2008. С. 96–110.
7. Федеральная служба государственной статистики России [Электронный ресурс], www.gks.ru.
8. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс], www.minfin.ru.
9. Отраслевые планы по импортозамещению, разработанные Министерством промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс], www.stavminprom.ru/docs/otraslevye-plany-po-importozameshcheniyu-razrabotannye-ministerstvom-promyshlennosti-i-torgovli-ross/.

УДК 332.1 (323)

ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Е.В. Тулейко

Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Цели устойчивого развития Организации Объединенных Наций в области образования направляют целевые задачи до 2030 года, которые включают, среди прочего, полный доступ к высококачественному школьному образованию с раннего детства через вторичный, равноправный доступ к доступному техническому, профессиональному и третичному образованию и дополнительные инвестиции в учебные заведения для улучшения обучения в образовательной среде. Для решения этих задач потребуются дальнейшее расширение общественных ресурсов, поощрение инноваций и технологий и учет роли частного сектора в достижении целей в области государственного образования.

Партнерство государственного и частного секторов в образовании – это долгосрочные договорные отношения между правительством и частным партнером для всей или части предоставления образовательной инфраструктуры и услуг. Государственно–частное партнерство (далее – ГЧП) способствует расширению охвата и эффективности правительственных фондов, стимулирует новаторство в образовании, повышает безопасность, эффективность и потенциал инфраструктуры образования, а также обеспечивает надлежащий контекст государственной политики, расширяя доступ к образовательным услугам, оказываемых населению. ГЧП позволяет государству поддерживать стратегический, финансовый и нормативный контроль над государственным образованием, позволяя ему отказаться от повседневного предоставления и управления инфраструктурой и / или услугами в ситуациях, когда его ресурсы ограничены. Частный сектор обеспечивает возведение, финансирование и эксплуатацию объектов образовательной инфраструктуры, оставляя право собственности на нее за государством [1].

Развитие образовательной инфраструктуры выступает фактором устойчивого развития экономики, оказывая существенное влияние на уровень и качество жизни населения. Дефицит мест в дошкольных образовательных учреждениях сдерживает раннее развитие детей, не позволяет по-

лучить качественное дошкольное образование, а также ограничивает возможности занятости родителей и, соответственно, доходы семей с детьми дошкольного возраста. Низкая доступность общего среднего образования, недостаточный уровень инновационного развития профессионального и высшего образования снижают экономический потенциал страны, конкурентоспособность будущих специалистов.

В силу этих причин, а также существующих бюджетных ограничений в Республике Беларусь получает все большую актуальность ГЧП, которое в стране регулируется рядом законодательных актов, определяющих основные принципы и направления развития ГЧП. Изобразим общую схему правового регулирования ГЧП в сфере образования страны на рисунке.

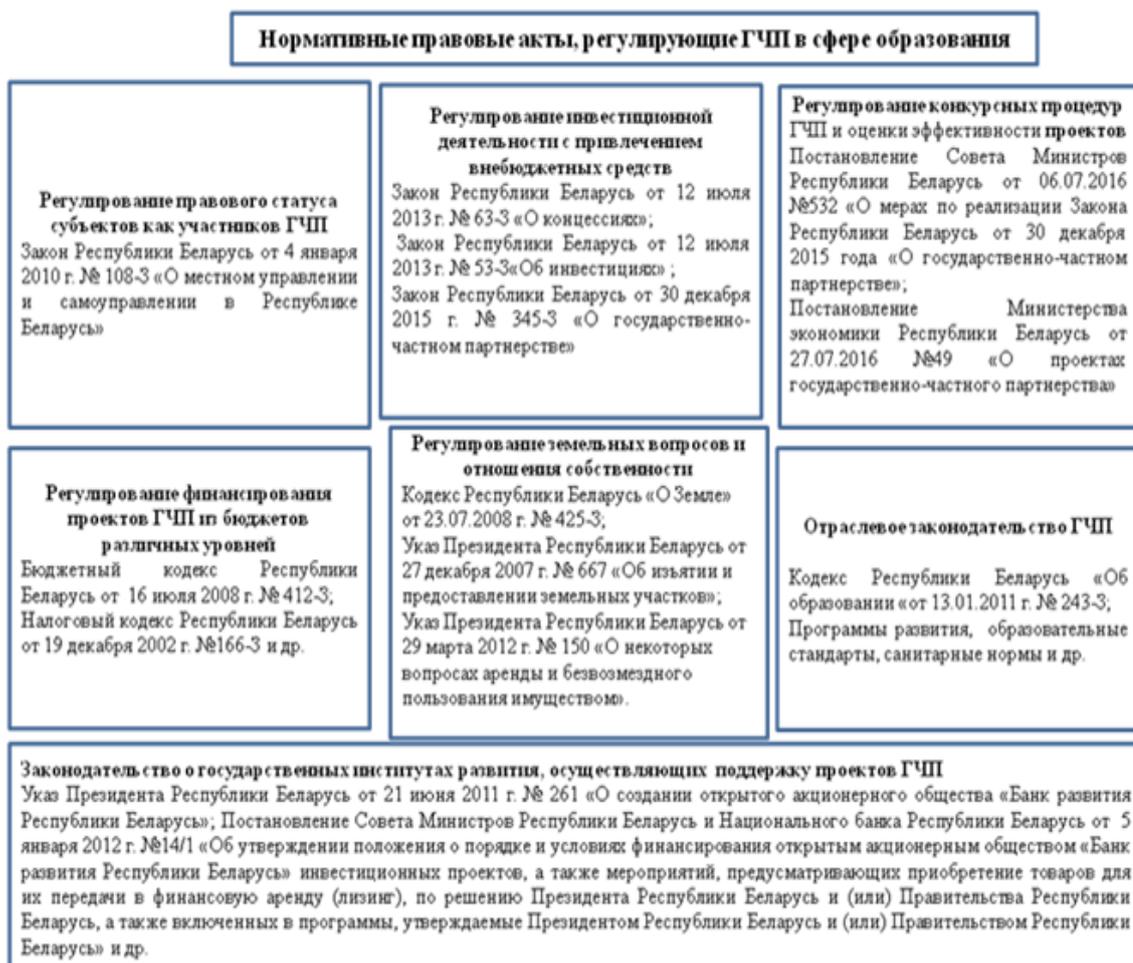


Рисунок – Основные нормативные правовые акты, регулирующие ГЧП в сфере образования Республики Беларусь

Стратегические направления применения ГЧП в сфере образования представлены в Программе социально–экономического развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, Национальной стратегии устойчивого развития – 2030 и Национальной инфраструктурной стратегии.

Главной целью применения механизма ГЧП в сфере образования является повышение интеллектуального, технологического потенциала сферы образования и науки как условия обеспечения устойчивого экономического роста и модернизации экономики страны [2, с. 283].

Основной формой ГЧП в сфере образования является соглашение о ГЧП. Модели ГЧП в сфере образования достаточно разнообразны: Модели ГЧП, предполагающие строительство новых объектов инфраструктуры (Green field projects) и модели ГЧП, предполагающие реконструкцию, реставрацию, ремонт, модернизацию, а также техническое обслуживание (или) эксплуатацию. Указанные модели ГЧП в сфере образования являются базовыми и зависят от задач проекта, функций частного партнера, прав собственности, финансового участия и другого. Указанные модели могут

быть более или менее детализированы с учетом конкретного проекта и возможностями действующего законодательства.

Если говорить о схеме финансовых потоков в проектах ГЧП в сфере образования, то она на сегодняшний день имеет следующую структуру:

1. Основными источниками финансирования создания и осуществления деятельности учреждений образования являются: средства областного бюджета, выделяемые на оказания бесплатных образовательных услуг населению; средства частного сектора (расходы населения, юридических лиц), направленные на платные образовательные услуги; средства, выделяемые в рамках областных инвестиционных программ; собственные и заемные средства частного инвестора (возмещаемые из приведенных выше источников).

2. Указанные денежные средства направляются на: обеспечение функционирования учреждений образования и оказание им всего перечня образовательных услуг; возмещение инвестированного капитала частного инвестора; возмещение эксплуатационных затрат частного инвестора; обеспечение требуемого уровня доходности частного инвестора для достижения окупаемости инвестиций.

Это наиболее типичная структура денежного потока по проекту, которая может реализовываться в Республике Беларусь. Поэтому проекты, как правило, структурируются на основе схемы компенсационных платежей из бюджета частному партнеру, определение иных источников возврата инвестиций частного партнера связано с дальнейшим развитием ГЧП в стране.

Стратегическое развитие ГЧП в сфере образования на сегодняшний день связано с четким и обоснованным определением инфраструктурной потребности регионов на основе учета факторов рождаемости, миграции и демографических изменений. Важным предоставляется определение спроса на образовательные услуги и новые формы организации образовательной деятельности, что предполагает комплексную оценку необходимости и актуальности реализации дополнительных образовательных услуг, а также возможности их оплаты и оптимальных границ этой платы.

На основе вышеизложенного можно выделить следующие особенности ГЧП в сфере образования Республики Беларусь: доминирует социальная цель, региональный характер проектов, соотношение проекта ГЧП с государственными программами развития сферы образования; высокая степень общественного контроля по поводу реализации проекта, длительный горизонт планирования на основе знаний о демографии; вариативность моделей реализации проектов и предоставления платных услуг и работ частным партнером; вариативность перехода прав собственности на объекты образования от частного инвестора к государству; необходимость обеспечения гарантий инвесторам со стороны государства как одного из условий их привлечения в проекты социальной сферы.

Применение механизма ГЧП в сфере образования будет способствовать удовлетворению спроса на образовательные услуги, ускоренному получению качественной инфраструктуры при повышении эффективности расходов бюджетной системы страны.

Список использованных источников:

1. Education [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pppknowledgelab.org/sectors/education>. Дата доступа: 10.02.2018.

2. Тулейко, Е.В. Государственно–частное партнерство как инновационный инструмент развития сферы образования / Е.В. Тулейко // Инновационные процессы и корпоративное управление: материалы VI Междунар. заочн. научн.–практ. конф., г. Минск, 14 – 28 марта 2014 г.: / Министерство образования Республики Беларусь, БГУ, Институт бизнеса и менеджмента технологий / редкол.: д–р физ–мат. наук. проф. В.В. Апанасович (гл. ред.) [и др.]. – Минск: Национальная библиотека Беларуси, 2014. – 312 с.

НАУКА И ИННОВАЦИИ – СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В.А. Федоренко

Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины, nika.music@mail.ru

В современном мире развитие науки, технологий и образования является основным драйвером экономического роста высокотехнологичных стран. Вложение средств в интеллектуальные ресурсы, собственные уникальные технологии все больше становится не столько вопросом престижа, сколько вопросом возможности поддержания экономической независимости и долгосрочного развития. Как отметил Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко, «в настоящее время устойчивость развития государств определяется не только и не столько ресурсами – месторождением нефти, газа или золотым запасом. Главными становятся прорывные технологии, новые отрасли, создающие экономику знаний» [1].

Республика Беларусь обладает высоким инновационным потенциалом, достаточным для опережающего экономического роста, о чем свидетельствует положение страны в международных рейтингах. Так, по индексу уровня образования населения Республика Беларусь занимает 26–е место среди 188 стран мира, а по индексу знаний – 45–е место среди почти 200 стран, улучшив этот показатель за последние пять лет на 14 пунктов.

Стратегической задачей власти является повышение научно–технического потенциала страны и ускорение внедрения в реальный сектор экономики разработок ученых, создание высокотехнологичной и наукоемкой экономики, способной конкурировать на международных рынках. Инновации, которые основываются на научных исследованиях и человеческом факторе, являются приоритетом государственной политики.

Указом Президента страны 2017 год был объявлен Годом науки. Президиум НАН Республики Беларусь утвердил специальный логотип и соответствующий ему императив: «Год науки – экономике», что свидетельствует о высоком доверии к ученым и признании их научных достижений. Белорусские научные организации и ученые призваны повышать эффективность экономики и в целом общества. Для этого Республика Беларусь располагает развитой научной инфраструктурой и материальной базой.

В результате реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы и государственных программ создано 15 инновационных производств, 15 модернизировано, открыто более 3 тысяч высокопроизводительных рабочих мест, выпущено инновационной продукции на сумму более чем 5 млрд. долларов, в том числе поставлено на экспорт продукции на сумму более чем на 120 млн. долларов. При этом большая часть выпущенной продукции – импортозамещающая, привлечено свыше 1,3 млрд. долларов иностранных инвестиций [2, с. 9 – 10].

Вместе с тем в научной сфере накопилось немало проблем, которые предстоит решать. В Глобальном индексе инноваций (далее – ГИИ) 2016 года Республика Беларусь потеряла 26 позиций и оказалась на 79 месте, а в 2017 году – на 88 месте среди 127 стран. Результаты 2017 года являются наихудшими для Республики Беларусь за всю историю ее вхождения в ГИИ, т.е. с 2012 года [3]. «Достижения науки не в полной мере работают на производственную и социальную сферу, не являются ключевым фактором экономического роста страны», – отметил глава государства, выступая в Национальной академии наук на совещании о проблемах и перспективах развития белорусской науки, 7 апреля 2017 года [4].

Инновационная деятельность в стране характеризуется небольшим количеством крупных предприятий (в основном относящихся к государственному сектору, использующих морально устаревшее оборудование III и IV укладов. Доля инновационных малых и средних предприятий низка. Инновационная деятельность на предприятиях в основном связана с технологическими инновациями (с приобретением машин и оборудования), а не с научно–технологическими исследованиями, и ориентирована в основном на внутренний рынок. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в 2016 году составил 16,3%, в 2017 году – 17%. При этом доля подлинно инновационной, новой для мирового рынка белорусской продукции незначительная – 2%. Такая ситуация во многом складывается из–за невысоких темпов разработки и внедрения передовых технологий.

Некоторые отечественные предприятия демонстрируют недостаточный интерес к инновациям и созданию продукции, основанной на знаниях, а научные организации не проявляют должной настойчивости в продвижении нововведений. Другие не имеют возможности финансировать собственную модернизацию и инновации по причине низкого уровня развития финансового рынка и недостаточности финансовых средств, выделяемых в рамках государственных программ.

Ключевой показатель уровня развития науки и инноваций – наукоёмкость ВВП. В ведущих странах мира его величина составляет в среднем 2,5–3% от ВВП, что является реальным фактором достижения технологического лидерства. В Республике Беларусь наукоёмкость ВВП находится ниже порогового значения для обеспечения научно–технологической безопасности (1%) и сохраняется на уровне 0,5% ВВП в течение последних лет. Такое значение показателя не в состоянии обеспечить воспроизводство научно–технологического потенциала [5, с.23].

Фундаментом наращивания инновационного потенциала любой страны являются ученые, которые проводят исследования, делают открытия, внедряют разработки. Анализ динамики показателей кадрового обеспечения инновационного развития в Республике Беларусь в 2012–2016 гг. свидетельствует, что численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками в стране за пять лет уменьшилась на 4 495 ед. и составила 25 942 чел. Количество исследователей к 2016 году сократилось на 2436 чел. по сравнению с 2012 годом, в том числе докторов наук – на 88 чел., кандидатов наук – на 258 чел., без степени – на 2090 чел. Низкие цифры исследователей с ученой степенью не могут благотворно сказаться на качестве инновационных разработок.

Для решения проблем, тормозящих развитие науки и инноваций, предлагаем принять следующие меры:

- определение конкретных источников финансирования для поставленных целей в Государственной программе инновационного развития;
- сохранение научного потенциала страны и научных кадров как важной его составляющей (поднять престиж науки и научного труда в обществе, повысить материальное поощрение труда ученых, разработать меры по привлечению и закреплению молодежи в науке);
- повышение качества образования, а именно адаптация учебных программ к потребностям инновационных предприятий, подготовка специалистов в области инновационной деятельности;
- преодоление критического уровня наукоёмкости ВВП, увеличение государственного финансирования и создание стимулов для привлечения частного сектора к финансированию инновационной деятельности.

Реализация предложенных мероприятий будет способствовать повышению научно–технического потенциала страны, созданию высокотехнологичной и наукоёмкой экономики, способной конкурировать на международных рынках.

Список использованных источников:

1 Участие в Республиканском педагогическом совете 24 авг. 2017 г. [Электронный ресурс] // Офиц. Интернет–портал Президента Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://www.president.gov.by/ru/news_ru/view/uchastie-v-respublikanskom-pedagogicheskom-sovete-16913/. – Дата доступа: 21.02.2018.

2 Александр Лукашенко: «Наша будущая модель – «Беларусь интеллектуальная» // Беларуская думка. – 2017. – №12. – С. 3 – 19.

3 Глобальный индекс инноваций. Гуманитарная энциклопедия [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2018 (последняя редакция: 03.01.2018). – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>. – Дата доступа: 10.03.2018.

4 Совещание о проблемах и перспективах развития белорусской науки 7 апреля 2017 г. [Электронный ресурс] // Офиц. Интернет–портал Президента Респ. Беларусь. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/coveschanie-o-problemax-i-perspektivax-razvitija-belorusskoj-nauki-15964/. – Дата доступа: 10.03.2018.

5 Протасова, М.А. Национальная инновационная система и развитие экономики / М.А. Протасова // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2018. – № 1. – С. 21–27.

ФАКТОРЫ ГЕТЕРОГЕННОСТИ МОНЕТАРНОЙ ТРАНСМИССИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

А.И. Харитончик

Белорусский государственный экономический университет, akharytonchuk@gmail.com

В условиях планируемого перехода к 2020 г. Национальным банком Республики Беларусь к реализации монетарной политики в режиме инфляционного таргетирования высокую актуальность приобретает вопрос способности монетарных властей обеспечивать выполнение целевого ориентира монетарной политики посредством воздействия на поведение экономических агентов. В этой связи необходимо определить наиболее важные сферы экономики и финансовой системы, развитие которых ассоциируется с повышением работоспособности трансмиссионного механизма монетарной политики в развивающихся странах, к которым относится и Беларусь.

Для решения данной задачи в настоящем исследовании был применен подход метаанализа, т.е. анализировались и обобщались результаты существующих исследований воздействия монетарной политики на цены в странах с развивающейся экономикой. Это позволило помимо экономических факторов, влияющих на гетерогенность трансмиссионного механизма, выделить также и технические факторы, которые оказывают значительное воздействие на результаты исследований (характеристики используемых данных и спецификации моделей).

В качестве исходных данных для анализа было принято решение использовать как опубликованные статьи в рецензируемых научных журналах, так и неопубликованные рабочие материалы (Working Papers) центральных банков и международных финансовых организаций. Итоговая выборка включает 33 работы по 22 странам с развивающимся рынком. Далее из представленных в работах функций импульсных откликов были извлечены количественные значения отклика показателя экономической активности на шок номинальной краткосрочной процентной ставки на 3-х, 6-и, 12-и, 24-х и 36-и месячном горизонте, а также минимальный (по абсолютному значению) отклик, который характеризует максимальный эффект от изменения процентной ставки на показатель экономической активности.

Итоговая база данных содержит около 114 наблюдений для каждого временного горизонта, что в общей сложности равняется 673 наблюдению импульсных откликов. Среднее значение максимальной реакции цен на шок процентной ставки в размере 1 п.п. составляет порядка минус 0,4 процента и достигается через 18,6 месяцев после шока. Медианное значение составляет порядка минус 0,2 процента и существенно ниже (по модулю) среднего, что свидетельствует о достаточно слабой реакции цен на изменение процентной ставки в большинстве стран выборки.

Сила и скорость воздействия монетарной политики на экономическую активность существенно различается в странах выборки. Значительные отличия в демонстрируемых авторами результатах функционирования трансмиссионного механизма монетарной политики в странах с развивающейся экономикой свидетельствуют о присутствии специфических факторов, обуславливающих эти различия. В настоящем исследовании рассматриваются две группы факторов, потенциально влияющих на получение исследователями различных оценок функционирования трансмиссионного механизма. Во-первых, это факторы экономического характера (уровень развития и структура финансовой системы, степень конкуренции в банковской системе, негибкость на рынке труда, структура ВВП, открытость экономики, институциональные характеристики проводимой монетарной политики и др.), которые в действительности ведут к разным эффектам монетарной политики в отдельных государствах. Во-вторых, специфические характеристики используемых авторами данных и методологических аспектов (например, спецификация и метод оценивания модели, количество наблюдений, выбор переменных и др.), которые могут оказывать систематическое влияние на получаемые результаты.

Для преодоления проблемы отбора релевантных объясняющих переменных используется метод "байесовского усреднения модели" (Bayesian Model Averaging, BMA). Суть BMA заключается в оценивании максимального количества моделей множественной линейной регрессии со всеми возможными комбинациями регрессоров и дальнейшем их взвешивании в соответствии со статистическими характеристиками. Эндогенной переменной в модели является максимальный отклик цен на шок процентной ставки. Использование именно максимальных откликов обусловлено различием в скорости трансмиссии монетарных импульсов в различных странах. В этой связи рас-

смотрение в качестве эндогенной переменной откликов переменных через определенные временные интервалы может вести к некоторому смещению получаемых оценок параметров. Программная реализация ВМА осуществлена с помощью пакета "BMS" в R [1].

Единственным значимым фактором, объясняющим гетерогенность реакции цен на изменения номинальной процентной ставки в развивающихся странах, оказалась фиктивная переменная использования показателя объема промышленного производства. Близкими к статистически значимым являются два экономических показателя: уровень независимости центрального банка и индекс финансовой открытости экономики. Так, повышение независимости центрального банка в развивающихся странах ассоциируется со снижением воздействия шока процентной ставки на цены. Данный результат подтверждает тезис об улучшении контроля инфляционных ожиданий экономических агентов при повышении доверия к монетарной политике, которому, как правило, предшествует процесс повышения независимости центрального банка (в первую очередь, операционной независимости). Положительная корреляция отклика цен на увеличение финансовой открытости экономики в развивающихся странах (снижение цен в ответ на повышение процентной ставки в странах с большей финансовой открытостью меньше), вероятно, связана с тем, что повышение финансовой открытости частично отражает процесс финансовой глобализации и способствует развитию инструментов хеджирования рисков.

Для проверки устойчивости полученных результатов был использован подход "от общего к частному": методом наименьших квадратов оценивалась модель множественной линейной регрессии с включением в нее всех объясняющих переменных, после чего из модели последовательно исключались наименее значимые переменные. Для учета потенциальной зависимости результатов в рамках отдельных исследований дополнительно методом максимального правдоподобия оценивалась модель "смешанных" эффектов (mixed-effects model; аналогично модели случайных эффектов в анализе панельных данных).

Результаты регрессионных также как и результаты ВМА демонстрируют меньшее снижение цен в ответ на повышение номинальной процентной ставки в странах с развивающимся рынком при повышении уровня независимости центрального банка и финансовой открытости экономики. Значимой оказалась также переменная, отражающая долю инвестиций в основной капитал в ВВП, увеличение значения которой ассоциируется с повышением реакции цен на импульс монетарной политики, что находится в соответствии с теоретическими представлениями. В модели со смешанными эффектами значимой оказалась также переменная финансового развития, увеличение которой, как и в модели для показателя экономической активности, ассоциируется с повышением реакции цен на изменение процентной ставки в развивающихся странах.

Для учета потенциального влияния на полученные результаты экстремальных наблюдений из выборки были исключены 5% наименьших значений импульсных откликов. После этого для скорректированной выборки применялся ВМА и оценивались модели множественной линейной регрессии. Результаты свидетельствуют об отсутствии значимого влияния экстремальных наблюдений на полученные оценки.

Список использованных источников:

1. Zeugner, S. Bayesian model averaging employing fixed and flexible priors: The BMS package for R / S. Zeugner, M. Feldkircher // Journal of Statistical Software. – 2015. – Vol. 68, № 4. – P. 518–544.

УДК 338.46

ПАРТНЁРСТВО КЛАСТЕРНОГО ТИПА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

О.А. Хмель

Полесский государственный университет, vbkkoa@rambler.ru

В современном мире принято считать, что развитые страны получают до 40% валового национального продукта за счет эффективной системы образования. Эффективной система образования может быть в том случае, если ей удастся удовлетворять потребности всех категорий потребителей.

Развитие экономических отношений в сфере образования требует поиска новых форм взаимодействия вузов и работодателей, разработки и внедрения в Республике Беларусь новых организационно-экономических механизмов регулирования отрасли, которые должны способствовать реализации следующих задач:

- организация эффективного взаимодействия между учреждениями высшего образования и работодателями в Республике Беларусь;
- реализация на практике концепции обязательного участия работодателей в разработке, реализации и оценке результатов образовательных программ учреждений высшего образования;
- разделение финансовой ответственности;
- обеспечение качественного роста национального человеческого капитала;
- обеспечение устойчивого развития экономики.

Усложнение системы взаимодействий связано с изменением современного знания, которое формируется не только университетскими и научно-исследовательскими структурами, но и институтами промышленности, бизнеса, органов государственного управления. Подобного рода структуры, которые выполняют актуальные региональные задачи и решают актуальные региональные проблемы, рассматриваются как кластерное взаимодействие (рисунок 1).

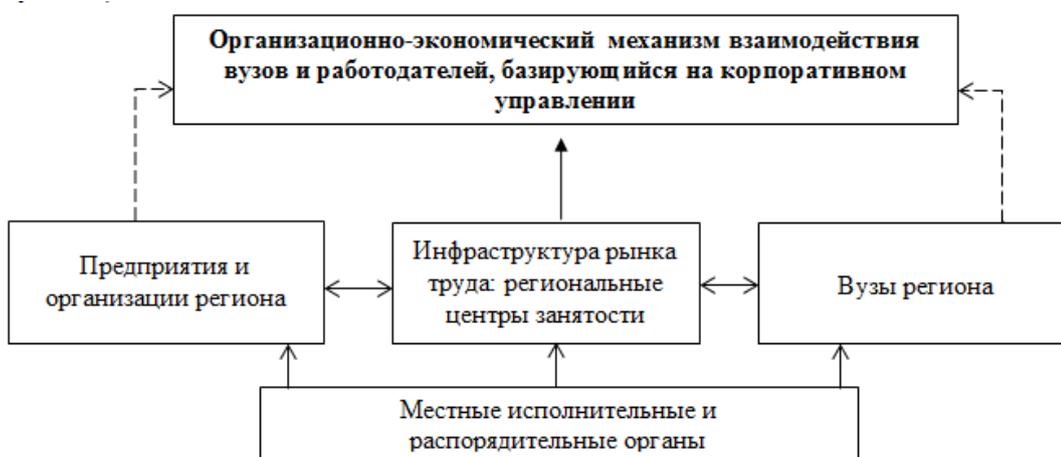


Рисунок 1 – Организационная структура партнёрства кластерного типа

По определению Терешина Е.М., Володина В.М. образовательный инновационный кластер представляет собой объединение представителей отрасли: вузов, научно-исследовательских центров, промышленности, посредством создания локальных зон с определенными преференциями, где все участники цепочки от начала разработки до инновационного готового продукта находятся в постоянном взаимодействии [2].

Образовательный кластер для выполнения своей функции должен обладать следующими характеристиками:

- комплексность – сотрудничество должно осуществляться по ряду направлений;
- долгосрочность – сотрудничество должно осуществляться на основании долгосрочных договоров о взаимодействии;
- корпоративное управление – усиление ответственности руководителей перед коллегиальными органами управления
- институциональность – сотрудничество должно быть закреплено юридическими документами [1];
- повышение качества и эффективности образования;
- обеспечение экономики региона профессиональными кадрами в соответствии со структурой экономики региона и заявленными требованиями работодателей к квалификации специалистов;
- совершенствование организационных, экономических и социальных условий проведения исследований, оказания содействия в их коммерциализации;
- появление дополнительных источников финансирования;

- повышение эффективности использования человеческих, материальных и информационных ресурсов за счёт их концентрации.

Создание партнёрства кластерного типа должно пройти ряд этапов:

- Оценка взаимодействия между вузами и предприятиями региона по отраслевому признаку.
- Оценка потенциальных возможностей и рисков.
- Разработка соответствующего нормативно–правового обеспечения.
- Формулирование общей цели и определение принципов, определение стратегии развития.
- Внедрение организационно–экономического механизма взаимодействия вузов и работодателей.
- Регулярный анализ функционирования и развития партнёрства.

Рассматриваемая нами структура позволит сконцентрировать интеллектуальные, финансовые, материальные ресурсы для формирования человеческого капитала с необходимыми качественными характеристиками, обеспечит эффективное взаимодействие всех субъектов рынка образовательных услуг для формирования равновесия спроса и предложения, что будет способствовать устойчивому развитию экономики региона.

Список использованных источников:

1. Образовательный кластер – залог конкурентоспособности кадров в Казахстане [Электронный ресурс] // [http:// https://articlekz.com/article/9460](http://https://articlekz.com/article/9460), свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 21.09.2015).
2. Терешин, Е. М., Володин В. М. Современная дефиниция понятия «кластер» и подходы к формализации этого явления // *Экономические науки*. – 2010. – № 2 (63).
3. Хмель, О.А. Управление развитием рынка образовательных услуг высшей школы (на примере Республики Беларусь): дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Хмель Ольга Анатольевна; [Место защиты: Санкт–Петербургский государственный экономический университет]. – Санкт–Петербург, 2016. – 189 с. : ил.

УДК 338.43

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПТИЦЕВОДСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

М.М. Хованская

Барановичский государственный университет, machulj@tut.by

Развитие птицеводческой отрасли входит в Государственную программу развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [2].

Приоритетным направлением в птицеводстве Беларуси к 2020 году станет улучшение качества производимой продукции, расширение географии сбыта, дальнейшая технологическая модернизация отрасли, использование племенной отечественной птицы и улучшение биологической защиты [1].

Однако в настоящее время в птицеводстве существует несколько проблем:

- 1) Низкая конкурентоспособность отечественной племенной продукции – это связано с неудовлетворительной материально–технической базой и мощностью племенных предприятий. Племенные заводы при их малом поголовье не могут обеспечить поставки крупных партий племенного материала для современных холдингов.
- 2) Ограниченность кормовых ресурсов (белковое сырьё), удорожание энергоносителей, повышение требований к безопасности и качеству пищевых продуктов.
- 3) Невысокий уровень экологической чистоты – основными факторами, которые снижают этот показатель у птицеводческой продукции, являются наличие в яйце и мясе остатков ветпрепаратов (гормонов, антибиотиков) и ухудшение микробиологических показателей, а также накопление пестицидов, диоксинов, микотоксинов, солей тяжелых металлов, радионуклидов и некоторых других вредных веществ [6, с. 157].

Поэтому для удачного соперничества белорусской птицеводческой продукции на мировом рынке необходимо осуществить работу по обеспечению высокого качества яиц и мяса птицы.

В соответствии с этим разработан технический регламент Таможенного союза о безопасности мяса птицы и ее переработки. Он способствует получению безопасной продукции в микробиологическом и радиационном отношении по содержанию антибиотиков, пестицидов, токсических элементов и других вредных веществ [3].

Мировым трендом в развитии птицеводства является борьба с резистентностью и запрет кормовых антибиотиков. В Евросоюзе начиная с 2006 года введен запрет на применение антибиотиков в птицеводстве, свиноводстве, выращивании крупного рогатого скота, а с 2009 года применяется запрет на ввоз продукции, выращенной с применением антибиотиков. Это дало положительный результат, позволив снизить количество АР-бактерий в мясной продукции, организмах сельскохозяйственных животных и людей [7].

В 2016 году Генеральная Ассамблея ООН признала использование антибиотиков в животноводстве одной из основных причин резистентности к противомикробным препаратам у людей. Ряд инфекций, включая пневмонию, туберкулез и сальмонеллез, уже показывают повышенную устойчивость к антибиотикам, что затрудняет лечение данных болезней [агроновости].

С 2017 года в белорусском птицеводстве также прослеживаются мировые тренды, которые отражены в Постановлении Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь «Об утверждении Ветеринарно-санитарных правил выращивания сельскохозяйственных птиц в птицеводческих организациях...» [4].

Однако отказ от кормовых антибиотиков не новость для Беларуси. Еще в 2013 году в СЗАО «Агрокомбинате «Колос» была внедрена прогрессивная технология выращивания цыплят-бройлеров без использования антибиотиков, гормональных препаратов, стимуляторов откорма и методов генной инженерии [5].

Запрет Евросоюзом всех видов антибиотиков в качестве кормовых форм стимулирования продуктивности животных и птицы активизировал поиск альтернативы. Специалисты обратили свое внимание на экологически чистые источники растительного происхождения, способные полностью заменить кормовые антибиотики, сравняться с ними и даже превзойти их по позитивному влиянию. Это позволило сформировать целую группу эффективных кормовых добавок — фитобиотиков. В отличие от кормовых антибиотиков, фитобиотики при длительном использовании не вызывают резистентности бактерий, не стимулируют возникновение дисбактериоза в кишечном тракте животных и не требуют времени выведения из организма после прекращения использования.

Благодаря своему многофункциональному составу они положительно воздействуют на продуктивность птицы:

- стимулируют аппетит;
- улучшают усвояемость питательных веществ корма;
- увеличивают темпы роста птицы;
- поддерживают работу кишечника;
- стимулируют работу иммунной системы, а также оказывают антибактериальное действие [7].

Таким образом, отказ от применения антибиотиков не теряет актуальности, что вызвано ростом спроса в мире на продукцию, полученную без применения вредных веществ, в том числе и антибиотиков. Применение фитобиотиков позволит исключить отрицательные моменты, связанные с применением антибиотиков при выращивании птицы, таких как подавление роста патогенных микроорганизмов в кишечнике птицы, стимулирование ее продуктивности и улучшению качества мяса.

Список использованных источников:

1. Крапивина, Л. Белорусское птицеводство: объемы, структура и проблемы / Л. Крапивина // РУИП «Журнал «Белорусское сельское хозяйство» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://agriculture.by/news/apk-belarusi/belorusskoe-pticevodstvo-obemy-struktura-i-problemy> — Дата доступа: 20.03.2018 г.
2. «О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы» Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 11 марта 2016 года № 196 [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=C21600196> — Дата доступа: 20.03.2018 г.
3. «О техническом регламенте Таможенного союза «О безопасности мяса и мясной продукции» Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 9 октября 2013 года № 68 [Электрон-

ный ресурс] / Режим доступа: http://10.rosпотреbnadzor.ru/upload/medialibrary/4a7/tr-ts-034_2013-o-bezopasnosti-myasa-i-myasnoy-produktsii.pdf — Дата доступа: 20.03.2018 г.

4. «Об утверждении Ветеринарно-санитарных правил выращивания сельскохозяйственных птиц в птицеводческих организациях и признании утратившим силу постановления Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 21 апреля 2014 г. № 16» Постановление Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 31 января 2017 года № 6 [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://kodeksy-by.com/norm_akt/source-Мин%20СХ%20РБ/type-Постановление/6-31.01.2017.htm — Дата доступа: 20.03.2018 г.

5. Официальный сайт СЗАО «Агрокомбинат «Колос» Режим доступа: <https://kolosbel.by/about> — Дата доступа: 20.03.2018 г.

6. Проблемы и перспективы развития птицеводства в Республике Беларусь / Е. В. Михаленок // Беларусь в современном мире : материалы VIII Междунар. науч. конф. Студентов, аспирантов и молодых ученых, Гомель, 5 мая 2015 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Гомел. Гос. техн. ун-т им. П. О. Сухого, Гомел. Епархия Белорус. Православ. Церкви ; под общ. ред. В. В. Кириенко. — Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2015. — С. 155 – 158.

7. Щукина, Н. Возвращение к природе. Как фитобиотики меняют рынок кормовых добавок в птицеводстве? Н. Щукина // AGRONEWS – мультифункциональная web-платформа для сельского хозяйства и промышленности [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://agronews.com/by/ru/news/agrosfera/2018-02-13/fitobiotiki-adikoks> — Дата доступа: 20.03.2018 г.

УДК 336.61

СИСТЕМНОЕ РАЗВИТИЕ ПОЧТОВО-БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С.В. Чернорук, Т.Н. Лобан

Полесский государственный университет, T.Loban@tut.by, cher_sv@list.ru

Почта, будучи одним из элементов государственной инфраструктуры, выполняет ряд важнейших экономических и социальных функций. Обслуживая производителей и потребителей, почтовая связь активно воздействует на экономику, рост благосостояния людей и может стать эффективным механизмом развития бизнеса и социальных отношений в стране, если будут обеспечены расширение спектра её услуг, современный и высокий уровень и их гарантированное качество, удовлетворяющие корпоративных и частных клиентов, безопасность связи. Проблема системного развития почтово-банковского бизнеса в целом и отдельные вопросы повышения качества почтовых услуг в Беларуси недостаточно исследованы.

В Республике Беларусь численность отделений РУП «Белпочта» составляет около 4 тысяч, спрос на услуги белорусской почты растет. На иной уровень поднимаются услуги гибридной почты, развивается электронная марка, которая оказалась очень востребованной юридическими лицами.

Необходимо более активно развивать почтово-банковский бизнес, опробовать новые подходы к работе с юридическими лицами, например разделение обслуживания юридических и физических лиц, предоставление широкого спектра услуг корпоративным клиентам.

Имея широкую сеть отделений почтовой связи, РУП «Белпочта» предлагает клиентам различные финансовые услуги. различные финансовые услуги даже в самых отдаленных сельских населенных пунктах.

РУП «Белпочта» оказывает важную социальную финансовую услугу – выплату пенсий (пособий), которую получатели могут получить в любом отделении почтовой связи республики независимо от места проживания. Белпочта пересылает денежные переводы по всей территории республики только в электронном виде. предлагает клиентам отправить денежный перевод с доставкой на дом, с письменным сообщением и уведомлением о получении.

Расширяется сеть стран-партнеров по обмену международными денежными переводами. На 01.01.2018г. с 3 странами (Азербайджан, Казахстан, Украина) клиенты белорусской почты могут обмениваться международными срочными денежными переводами и с 13 странами (Азербайджан, Армения, Вьетнам, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Литва, Россия, Сербия, Таджикистан, Укра-

ина, Узбекистан, Франция) обмен почтовыми денежными переводами осуществляется в электронном виде.

Большинство отделений почтовой связи предоставляют услуги держателям банковских платежных карточек международных платежных систем "Master Card Worldwide", "Visa International" и национальной системы "БелКарт". Держатели банковских платежных карточек могут снять наличные деньги, оплатить различные услуги и товары, просмотреть остаток денежных средств. Держатели платежных карточек ОАО "Белгазпромбанк", "Приорбанк" ОАО и ЗАО "МТБанк" могут пополнить карт-счет. В отделениях почтовой связи осуществляется прием платежей наличными деньгами для пополнения "DELAY" (система ОАО "Белгазпромбанк").

Республика Беларусь с 1947 года является членом Всемирного почтового союза (ВПС) – специализированного учреждения ООН, поддерживает его почтовую стратегию. По данным ВПС Беларусь входит в десятку стран, где почтовые электронные услуги оказываются на самом высоком уровне. Это – Швейцария, Беларусь, Италия, Германия, Катар, Тунис, Франция, Республика Корея, США и Канада [1].

В век современных технологий и при повсеместном развитии рынка смартфонов предлагается разработать мобильное приложение, при помощи которого клиент сможет в любой точке мира при наличии доступа к Интернету пользоваться некоторыми услугами почты. Например: отслеживать почтовые отправления, вызывать курьера, оформлять подписку на периодические издания, совершать покупки в Интернет-магазине Белпочта, и оплачивать иные услуги. Это позволит привлечь новых клиентов, повысить объемы реализации товаров, работ и услуг. Безналичный расчет позволит сократить наличный денежный оборот, что в свою очередь сократит объем финансовых ресурсов вложенных в денежные средства и приведет к ускорению их оборачиваемости и оборачиваемости краткосрочных активов в целом.

Для системного развития почтово-банковского бизнеса в Республике Беларусь целесообразно создание нового банка. Почтово-сберегательный банк (англ. Postal Savings Bank) – универсальный банк, осуществляющий прием сбережений населения, другие банковские операции через сеть почтовых отделений, организационно объединенных с почтовой системой страны и предоставляющих комплекс почтово-банковских услуг для физических лиц и субъектов хозяйствования различных форм собственности.

Почтово – банковская деятельность широко представлена в ряде стран Европы и Азии. В мире насчитывается свыше 80 национальных почтовых банков, различающихся по формам собственности, рыночной доле, технологиям, спектру предоставляемых услуг, принципам взаимодействия с почтой. Один из примеров почтово – банковского бизнеса – немецкий Postbank, созданный в 1989 году немецкой почтовой службой Deutsche Bundespost для оказания финансовых услуг населению. По состоянию на конец 2014 года Postbank обслуживал более 14,5 млн. розничных и свыше 30 тыс. корпоративных клиентов, имел совокупные активы в сумме свыше 199,0 млрд. евро, штат сотрудников 19,0 тыс. человек, использовал собственную сеть отделений (более 850), почтовую сеть (более 9 тыс. почтовых отделений), сеть банкоматов (более 2 тыс.), дистанционные каналы продаж (более 3 млн. клиентов) [2].

Голландский ING Post Bank действует более ста лет и входит в состав транснациональной финансовой группы ING. В настоящее время ING Post Bank осуществляет свыше 50% всех внутренних платежей в стране, его клиентская база превышает 7 млн. человек. Через почтовую сеть ING Post Bank реализует полноценный спектр услуг, включая ипотечное кредитование, обслуживание карточных «программ лояльности», трастовые, пенсионные, консалтинговые и др. Центральным звеном технологии ING Post Bank является платежная «жиро-система», интегрирующая банковские и почтовые счета. Аналогичная концепция почтово-банковского бизнеса реализована в Канаде и Бразилии [3].

Французский финансовый оператор La Post органично связан с почтовой системой страны, выступая, ее финансовой службой. В настоящее время La Post обслуживает свыше 9 млн. частных клиентов, входит в число лидеров по комплексности финансового обслуживания и сети продаж [4].

Таким образом, масштабы почтово-банковской деятельности за рубежом свидетельствуют о том, что почтовые банки имеют высокую социальную значимость, активно формируют национальные рынки розничных финансовых услуг, аккумулируют крупные ресурсы, доминируя в области платежей населения.

В Беларуси имеются все необходимые предпосылки для интеграции банковских и почтовых услуг путем создания Почтового банка на базе РУП "Белпочта", широкого развития почтово-

банковских отделений. Среди них: разветвленная сеть почтовых учреждений, охватывающая все населенные пункты страны; незначительное присутствие или полное отсутствие банков в сельской местности и труднодоступных районах, а также в небольших городах и рабочих поселках; взаимная заинтересованность почты и инвесторов в развитии почтово–банковских услуг, связанных с увеличением доходов и расширением клиентской базы; формирующаяся законодательная и нормативная база, которая упростит образование почтово–банковских отделений.

Системное развитие почтово–банковского бизнеса в Республике Беларусь будет иметь хорошие результаты при соблюдении следующих условий :

- реформирование РУП ”Белпочта“;
- повышение инвестиционной привлекательности отечественной банковской системы и почтовой отрасли;
- обеспечение повсеместной доступности банковских услуг (включая удаленные районы страны) и повышение общей финансовой культуры населения.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт РУП “Белпочта” [Электронный ресурс] / Минск, 2008. – Режим доступа: <http://belpost.by/> – Дата доступа: 02.03.2018.
2. Почтовый банк Германии [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://pikabu.ru/story/pochta_germanii_4760304 – Дата доступа: 02.03.2018.
3. Почтовый банк Голландии [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/ING_Post_Bank – Дата доступа: 02.03.2018.
4. Почтовый банк Франции [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/La_Poste – Дата доступа: 02.03.2018.

УДК 631.811.1

**ПЕРЕВОД СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА С
ТРАДИЦИОННОГО НА ОРГАНИЧЕСКОЕ ЗЕМЛЕДЕЛИЕ**

Н.К. Шестакович, В.С. Филипенко, Ю.О. Тихоновская

Полесский государственный университет,
nata_pinsk@tut.by, filipenko_vs@mail.ru, tichonovskaya_u@mail.ru

Во многих странах мира отмечено возрастание роли экологических аспектов мирового товарооборота с участием органической продукции, условием производства которой является обязательное ведение органического сельского хозяйства.

Термин «Organic Food» означает, что продукты произведены в соответствии с нормативами «Общеввропейского соглашения по экологически чистому производству сельскохозяйственной продукции» № 2092/91 от 24 июня 1991 г.

Для присвоения конечному продукту статуса «экологически чистый» контролирующие органы инспектируют весь путь от поля до прилавка — сельскохозяйственные угодья и агротехнические приемы, методы переработки, рецептуры и технологию производства на промышленных предприятиях, упаковку и т. д. Категорию данных продуктов определяют три параметра: экологически чистое сырье, экологически чистые ингредиенты и экологически чистый технологический процесс. При этом выдвигается ряд требований, касающихся технологии и условий ведения сельскохозяйственного производства, среди них выделяют: требования к территории, ограничения по использованию органических удобрений, требования к питанию растений на основе баланса питательных веществ.

Требования к территории содержат следующие положения:

- эколого–биологический севооборот должен быть отделен от традиционного на расстояние не ближе 30–50 м и полностью механизирован;
- исключается передвижение любой сельскохозяйственной техники, груженой синтетическими химическими материалами и удобрениями;
- участок поля должен быть выровненным, без склона, а также окружен лесом или лесополосой, гарантирующей, что на него не будет воздействовать водная и ветровая эрозия, в том числе со стороны традиционно возделываемого поля;

– подобранные поля должны находиться от автомобильных магистральных дорог и транспортных путей на расстоянии не ближе 200–300 м.

В отношении внесения удобрений также существует ряд обязательных условий, одним из первых среди них является запрет на использование в процессе производства сельскохозяйственной продукции синтезированных минеральных удобрений, химических средств защиты растений, регуляторов роста, генетически модифицированных организмов (ГМО).

Приоритетным, в данном направлении, должно стать обеспечение питанием, в первую очередь, макро- и микроорганизмов, присутствующих в почве, посредством которых и высвобождаются элементы питания для сельскохозяйственных культур.

Не менее важным является и использование зеленых удобрений в качестве промежуточных культур и сидератов между основными культурами, поскольку в таком случае они выступают в качестве фитосанитаров, затеняют почву и подавляют сорняки, препятствуют водной, ветровой эрозии, усиливают биологическую активность почвы, улучшают ее структуру.

Кроме того, технология с использованием промежуточных посевов, не занимая самостоятельного поля, дает 10–15 т/га дешевой зеленой массы поздней осенью и 15–20 т/га остатков на зеленое удобрение. В то же время, использование всей зеленой массы промежуточной культуры на зеленое удобрение эффективнее с применением измельченной соломы.

Немаловажным вопросом является соблюдение выдвигаемых требований к питанию растений на основе баланса питательных веществ. Так, выполнение следующих положений обеспечит оптимальные условия для органического производства сельскохозяйственных культур.

Величина РН земли должна составлять 5,8–6,2, содержание гумуса должно быть не ниже 2,0–2,5%, а подвижных фосфора и калия – 250–300 мг/кг на суглинистых и 200–250 мг/кг на супесчаных почвах.

Наиболее важным элементом питания растений является азот. На пашне верхний слой почвы содержит 60–90 т гумуса на 1 га, что равняется 3000–6000 кг N на гектар. При хорошей температуре и условиях влажности почвы органически азот вместе с другими питательными веществами, такими как фосфор, сера и другие могут быть доступными для растений за счет минерализации.

В состав гумуса входит органический углерод (С) и азота (N), их соотношение и определяет качество гумуса. Соотношение С и N в почве варьирует в пределах 10–12:1, однако данная величина динамичная и соответственно она может меняться со временем, так, к примеру, для повышения доли углерода на 1 % необходимо 40–60 лет.

Более 95% азота содержится в органическом веществе и только 1–3% становится доступным благодаря ежегодной минерализации. Максимально допустимое количество остатка азота в почве – 60кг/га в год, критический уровень содержания азота в вымываемых водах равен концентрации 50 мг нитрата на литр.

Повышение содержания азота в почве может достигаться за счет:

– биологической фиксации атмосферного азота в почве, способности к симбиотической азотфиксации у разных бобовых. Так, люцерна фиксирует азот в количестве 200–500 кг/га, клевер 150–300 кг/га, люпин многолетний – 250–400, люпин однолетний – 150–200, донник белый 200–300, однолетние бобовые (горох, вика, соя и др.) до 150 кг/га;

– нитрогенизации семян бобовых культур, которая способствует количеству фиксируемого биологического азота;

– селекции и выращивание новых сортов с высокой азотофиксирующей способностью;

– изменения доли бобовых трав в структуре бобово-злаковых севооборотов.

Крайне важно контролировать фиксацию и вынос азота из почвы, для обеспечения, соответствующего потребностям растений, уровня содержания питательных элементов в почве. Баланс азота в севообороте можно определять с использованием программного средства ОСХЗЦ [2]. Данный программный продукт учитывает исходное содержание азота в почве и его количество после получения и уборки урожая сельскохозяйственных культур. В случае, когда в результате расчетов получено отрицательное сальдо баланса азота, возникает необходимость восполнения сформированного дефицита, в то время как сбалансированное сальдо (+/- 20кг азота на гектар) является хорошим показателем.

Минеральный азот (NO_3 –нитрат и NH_4 –аммиак) в навозе доступны растениям напрямую, органический азот доступен только после минерализации в течение нескольких лет. Чем выше доля аммиака от общего количества азота и выше соотношение N:C, тем выше ежегодный эффект. В результате расчетов, полученных в вышеназванном программном средстве, была получена следующая схема (таблица) перехода к органическому производству ягодных культур.

Таблица – Примерная схема перехода к органическому земледелию, обеспечивающая положительное сальдо баланса азота

№ поля	Культура
1	Зерновые, промежуточные культуры на корм и зеленое удобрение в четырехпольном севообороте
2	Бобово-злаковые травосмеси 1 года пользования
3	Бобово-злаковые травосмеси 2 года пользования
4	Ягодные кустарники

Расчеты определения баланса азота в схеме предлагаемого севооборота свидетельствуют, что на подготовительном этапе перехода к органическому земледелию имеется дефицит азота в объеме 50 кг на гектар. Однако использование бобово-злаковых травостоев с удельным весом бобовых 15 и 30% в переходный период к органическому производству обеспечивают положительный баланс по азоту, соответственно 21 и 58 кг на гектар, что свидетельствует о выполнении требований по азоту для органического производства сельскохозяйственных культур.

Список использованных источников:

1. Переход от традиционного к биоорганическому земледелию в Республике Беларусь (методические рекомендации) / К. И. Довбан [и др.] ; под общ. ред. К. И. Довбана; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т природопользования. – Минск : Беларуская навука, 2015. – 89 с.
2. Стерн-Бахингер Карин. Органическое сельское хозяйство с замкнутым циклом питательных веществ. Руководство для фермеров и специалистов. В 4 т. Т 1 Руководство по управлению фермой / Карин Стерн-Бахингер – Мюнхенберг.: ZALF, – 2014. – 84 с.

УДК 338.001.36

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Я.В. Шилова

Полесский государственный университет, yushakova1993@mail.ru

Актуальность исследования заключается в том, что современное развитие экономики требует от хозяйствующих субъектов активизации деятельности в отношении анализа своего финансово-экономического состояния, результатов деятельности. Важен анализ не только показателя прибыли, основных каналов получения дохода, но также и характеристика финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности. Только при наличии достаточной информации о результатах деятельности, сильных и слабых сторонах коммерческих структур возможно определить перспективные направления развития.

Цель исследования заключается в изучении понятия ликвидности и платежеспособности, их взаимосвязи, ограничений и достоинств существующих методик анализа ликвидности и платежеспособности.

Теоретико-методическим основанием проблемных вопросов анализа ликвидности и платежеспособности предприятия являются научные труды Е. Ф. Бриггема, В. В. Ковалева, М. М. Крейна, М. С. Абрютина, А. В. Грачева, А. Д. Шеремета, Е. И. Уткина.

Определяющими характеристиками в современной системе финансового состояния предприятия являются показатели ликвидности и платежеспособности. Но эти понятия несут в себе разную смысловую нагрузку. Определение сущности понятий «ликвидность» и «платежеспособность» поможет нам разобраться с различиями между ними.

В современной экономической науке под ликвидностью понимают способность ценностей легко трансформироваться в денежные средства, то есть абсолютно ликвидные средства. Ликвидность можно рассматривать биполярно: с одной стороны как время, которое необходимо для продажи актива и, с другой стороны, как сумму, полученную от этой продажи. Данные аспекты тесно взаимосвязаны. Активы достаточно часто можно продать в течении короткого времени, но со значительной скидкой в цене. Поэтому ликвидность можно определить как способность и скорость

организации превращать свои активы в денежные средства в целях покрытия своих обязательств по мере наступления сроков их погашения. В связи с этим выделяют несколько типов активов – неликвидные, низколиквидные, среднеликвидные и высоколиквидные [1, с.127].

Платежеспособность – это способность предприятия платить деньги по своим обязательствам, которые уже наступили и требуют немедленного погашения за счет имеющихся средств на банковских счетах или в наличности. Если показатель платежеспособности компании находится на достаточно высоком уровне, можно говорить о том, что она является финансово устойчивой, то есть у нее низкая вероятность обанкротиться [2, с. 115].

Различия ликвидности и платежеспособности заключаются в следующем:

1) платежеспособность – широкий показатель и зависит от уровня ликвидности предприятия. Ведь если предприятие обладает большим запасом высоколиквидных активов, то оно в состоянии заплатить по своим обязательствам, что свидетельствует о высоком уровне платежеспособности предприятия;

2) ликвидность активов имеет несколько уровней, в то время как платежеспособность колеблется только в определенном диапазоне;

3) ликвидность относится к активам баланса, поскольку только они могут превращаться в наличные денежные средства, а для расчета платежеспособности используют как активы, так и пассивы предприятия.

С позиции финансовой деятельности, у любого предприятия возникает необходимость решение двух основных задач:

– поддержание способности отвечать по текущим финансовым обязательствам (определяется показателями ликвидности и платежеспособности);

– обеспечение долгосрочного финансирования в необходимых объемах и способность поддерживать сложившуюся (или оптимальную) структуру капитала (определяет достижения финансовой устойчивости предприятия).

Среди наиболее распространенных методов оценки ликвидности и платежеспособности можно выделить следующие: коэффициентный анализ, статистические методы и комплексные методы (на основе экспертных оценок). Коэффициентный анализ очень прост в использовании, как правило, не требует специального информационного обеспечения. При помощи коэффициентов можно проанализировать различные аспекты финансового состояния предприятия. Однако, несмотря на это данный метод оценки имеет ряд недостатков: коэффициенты не в полной мере характеризуют платежеспособность предприятия, так как нельзя отдавать предпочтение одному из рассчитанных показателей; нормативные значения многих коэффициентов не учитывают фактическое состояние экономики и фазы делового цикла, отсутствует единая база рекомендуемых значений; рассчитанные показатели отражают лишь современное состояние, не учитывая при этом динамические изменения, что повышает риск при кредитовании; на основе отдельных значений коэффициентов очень трудно сделать однозначный вывод о степени ликвидности и вывести интегрированный показатель, так как одни показатели могут находиться в критической зоне, а другие быть вполне удовлетворительными.

К статистическим методам оценки относятся бально–рейтинговые системы оценки и модели прогнозирования банкротств, основанные на множественном дискриминантном анализе. К основным недостаткам статистических моделей можно отнести переоценку роли количественных факторов и недооценку качественных факторов, а также неконтролируемость выбора системы базовых количественных показателей, высокую чувствительность к искривлению (недоверности) исходных данных, сопоставимую громоздкость, влияние на факт признания фирмы банкротом многих факторов, не поддающихся учету.

Довольно распространенными среди зарубежных компаний являются модели комплексного анализа, основанные на экспертных оценках анализа ликвидности и платежеспособности. Они в большей степени позволяют учесть количественные и качественные показатели. Главным недостатком данных комплексных методик является их ориентация в основном на качественные факторы, а также тот факт, что данные модели построены на основе экспертных заключений и в отдельных случаях могут иметь субъективный характер.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что на сегодняшний день существует большое количество методов оценки ликвидности и платежеспособности, каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки. Выбор конкретной методики зависит от уровня экономического развития и политической стабильности в государстве, возможностей самой компании, его кредитной политики, приоритетов в работе и непосредственно от сегментов, с которыми ведется сотрудничество.

Список использованных источников:

1. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 293 с.
2. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Т.У. Турманидзе. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 287 с.

УДК 314.7 (476)+314.15

**ОСОБЕННОСТИ ВНУТРИРЕСПУБЛИКАНСКОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ:
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ**

Э.М. Щурок

ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси», ella_1@tut.by

В настоящее время миграционные и демографические процессы, происходящие в республике, оказывают существенное влияние на устойчивое развитие регионов. Как показывают многие исследования, миграционная ситуация в сельской местности и в городах значительно различаются, что обусловлено отличиями в условиях и качестве жизни, различиями в демографической структуре городского и сельского населения.

В настоящее время миграционные процессы в Беларуси затронули не только жителей столицы и областных центров, но и население малых городов и сельской местности.

Анализ основных тенденций миграционной активности населения регионов Беларуси (миграция в пределах республики) основывается на данных республиканского социологического исследования, проведенного осенью 2017 года. Объем республиканской выборки составил 2123 человека, из них 972 мужчины (45,8%) и 1152 женщины (54,2%). Молодежь в возрасте до 29 лет составила 25,7%, население в возрасте 30–39 лет – 21,0%, в возрастной категории 40–49 лет – 13,9%; доля населения, принявшего участие в опросе, в возрасте 50–59 лет составила 20,6%, а доля возрастной категории старше 60 лет – 18,9%. Среди респондентов городское население составило 74,0%, а сельские жители – 26,0%.

Внутриреспубликанская миграционная активность по данным опроса отмечена у 11,0% респондентов. При этом планирует переезд в другой населенный пункт Беларуси на постоянное место жительства 7,0% респондентов и 4,0% – готовы переехать в другую местность с целью временной работы или учебы. Рисунок 1.

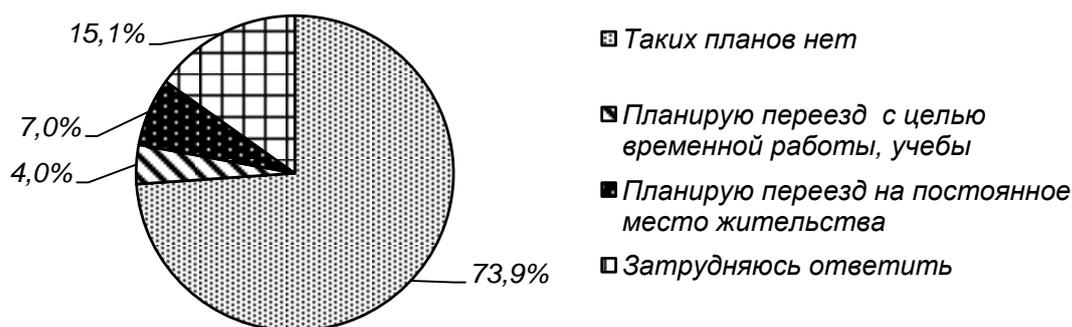


Рисунок – Распределение ответов респондентов на вопрос «Планируете ли Вы переезд в другой населенный пункт Беларуси?»

Анализ социально-демографической структуры респондентов, планирующих переезд в другой населенный пункт Беларуси, показывает, что она различается в зависимости от дифференциации респондентов по полу, возрасту, уровню образования, социально-профессиональному положению.

Среди опрошенных, которые планируют уехать в другой населенный пункт страны на постоянное место жительства, мужчины составляют 45,8%, а женщины – 54,2%.

Среди тех, кто планирует переезд с целью учебы или работы, представителей мужского населения – 60,6%, женщин – 39,4%.

Среди желающих уехать на постоянное место жительства в другую местность большую долю составляет молодежь в возрасте до 29 лет (53,9%), доля респондентов среднего возраста (30–

49 лет), имеющих планы на смену места жительства, составляет 26,9%. Среди респондентов, которые планируют переезд в другой населенный пункт с целью временной работы или учебы, 63,0% составляют молодые люди до 29 лет и 28,6% респонденты среднего возраста (30–49 лет).

Таким образом, полученные данные свидетельствуют о том, что с увеличением возраста миграционная активность населения значительно снижается, а внутриреспубликанская миграция населения происходит в основном за счет молодого населения республики в возрасте до 30 лет. Среди трудоспособного населения республики остается высока доля населения, которая сомневается в выборе своего места жительства и, соответственно, затруднилась ответить на этот вопрос.

Следует отметить и достаточно высокий образовательный уровень респондентов, имеющих стремление к смене места жительства. Среди респондентов, желающих уехать в другую местность республики на постоянное место жительства, образование выше среднего специального имеют 56,9%. Среди намеревающихся выехать для работы или учебы основная доля респондентов (65,1%) имеет среднее общее образование или неполное среднее.

Социальное положение также влияет на принятие решения о смене места жительства по разным мотивам. В общей численности респондентов, планирующих переезд в другой населенный пункт республики на постоянное место жительства, значительную часть занимают рабочие (промышленности, транспорта, строительства и др.) – 24,1%. Также высока доля учащихся и студентов, которые составляют 22,7% от всех желающих уехать на постоянное место жительства в другую местность. Служащие и специалисты непродуцированной сферы (учителя, врачи и т.д.) составляют 11,4% от тех, кто имеет планы по переезду.

Значительную часть в структуре потенциальных мигрантов, включая переезд с целью и работы, и учебы, занимают учащиеся и студенты (38,9%). Среди имеющих намерение переехать с целью временной работы, учебы 18,0% составляют рабочие (промышленности, транспорта, строительства и др.) и 8,9% респондентов безработных на день проведения опроса.

Опрос выявил различия в миграционных установках городского и сельского населения. Миграционный потенциал сельского населения превосходит потенциал городского населения. Среди сельских жителей 8,9% готовы сменить место жительства и переехать в другой населенный пункт республики на постоянное проживание, для временной учебы или работы готовы переехать еще 5,6% сельчан. Доля городского населения, намеренного сменить место постоянного проживания, составляет 6,3%, для временной работы или учебы хотело бы уехать только 3,5% горожан.

Среди опрошенных городских жителей республики, которые планируют уехать в другой населенный пункт страны на постоянное место жительства, мужчины составляют 42,8%, а женщины – 57,2%. В структуре опрошенных жителей сельских регионов, имеющих намерение сменить постоянное место жительства, мужчины составляют 51,8%, а женщины – 48,2% респондентов.

Среди жителей сельских населенных пунктов, высказавших намерения к временному переезду с целью учебы или работы, большинство представителей мужского населения – 65,4% мужчин против 34,6% женщин. Среди временных мигрантов–горожан 57,8% составляют мужчины и 42,2% женщины.

Опрос показал, что в ближайшем будущем основным направлением внутренней миграции населения останется поток село–город. При этом основными центрами притяжения для мигрантов будут столица и областные центры. Привлекательность сельского населенного пункта в качестве места для переезда крайне низка.

Что касается предпочтений городских и сельских жителей, то для сельчан наиболее вероятны перемещения в областные центры, а также г. Минск и районные центры. Горожане предпочли бы переехать в столицу республики, вторым по приоритетности местом переезда стали областные центры, а на третьем месте среди городских жителей оказались привлекательными для проживания агрогородки.

Как показал опрос, основными причинами, побуждающие сельских респондентов к переезду, являются более насыщенная культурная жизнь в городе (33,3%), высокий уровень качества жизни и медицинского обслуживания (30,7%), а также возможности для благополучной жизни детей, наличие условий для получения ими образования (30,0%). 28,0% сельских респондентов, стремящихся в город, надеются осуществить свои профессиональные замыслы и планы. Нерешенность жилищной проблемы на селе побуждает 18,7% респондентов, проживающих в таких местностях, задуматься о переезде. Хотят жить вместе со своими близкими, родственниками 12,0% респондентов–сельчан. В равных долях решение о переезде вызвано желанием и повысить уровень своего образования, и вступить в брак – по 10,7% сельских жителей отметили эти причины как основание

к смене места жительства. Экологическая ситуация по месту своего жительства является неблагоприятной только для 5,3% респондентов–сельчан и заставляет задумываться о переезде в другой населенный пункт.

В сложившейся ситуации, когда отток населения из сельской местности в города продолжается, необходимо уделять повышенное внимание региональной миграционной политике в контексте обеспечения устойчивого развития регионов республики.

УДК 339.5:338.46(476+510)

ВЗАИМНАЯ ТОРГОВЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В СФЕРЕ ДЕЛОВЫХ УСЛУГ.

Юй Лань

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, yulan1988@mail.ru

Китайская Народная Республика является не только главным политическим и торгово-экономическим партнером Республики Беларусь в Азии, но и надежным добрым другом Республики Беларусь.

20 января 2017 г. исполнилось 25 лет со дня установления дипломатических отношений между Республикой Беларусь и Китайской Народной Республикой. По меркам истории этот период времени – небольшой срок, однако он дает повод для изучения и обобщения достигнутого в развитии отношений и экономических связей между нашими странами и одновременно позволяет заглянуть в перспективу развития белорусско-китайских отношений.

Мировой рынок услуг – важное явление современных международных экономических отношений, несмотря на то что он находится еще в стадии активного формирования, которое происходит стремительными темпами.

Проанализируем региональную структуру мирового экспорта импорта услуг 2005–2016 гг. (рис. 1) [1]

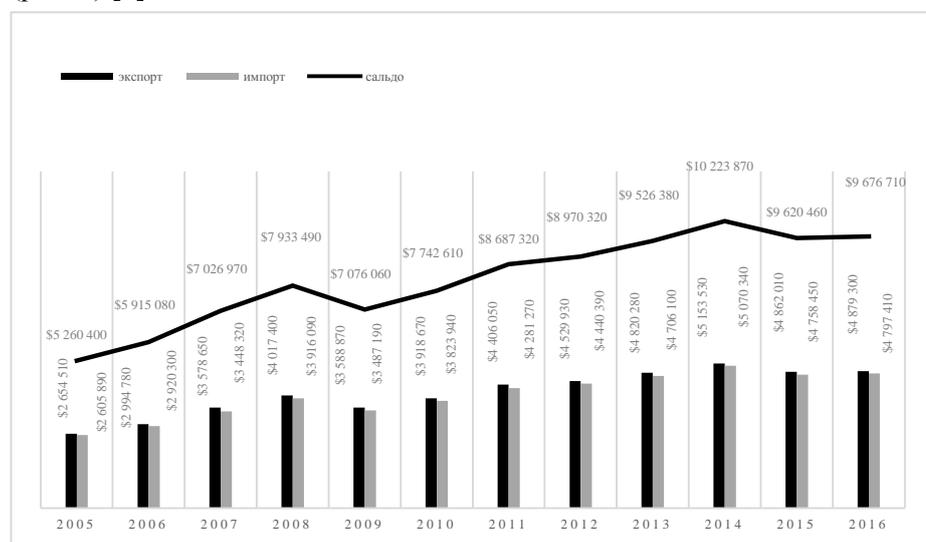


Рисунок 1– Структура мирового экспорта и импорта услуг 2005-2016 г. млн. долларов США

Итак, можно сделать вывод, что в 2009 году произошел значительный спад в росте мировых услуг. Данный спад можно оправдать последствиями мирового экономического кризиса 2008 года.

В целом, рынок услуг развивается весьма динамично и толчком к этому является НТП, Интернет и глобализация.

В первую группу стран с высоким уровнем развития сферы услуг входят развитые

страны с экономикой постиндустриального типа. К странам со средним уровнем развития сферы услуг относятся новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, а также страны с переходной экономикой, для которых характерен относительно высокий уровень развития одной или двух отраслей сферы услуг при недостаточности развития этого сектора в целом. Большинство развивающихся стран входит в группу с низким уровнем развития сферы услуг.

Не малый интерес представляет бурно развивающаяся в последние десятилетия экономика Китая.

Анализируя динамику развития отношений Республики Беларусь и Китайской народной республики в сфере деловых услуг (рис. 2) выделяется период с 2013 по 2016 год, характеризующийся увеличением суммарного оборота между двумя странами в четыре раза.

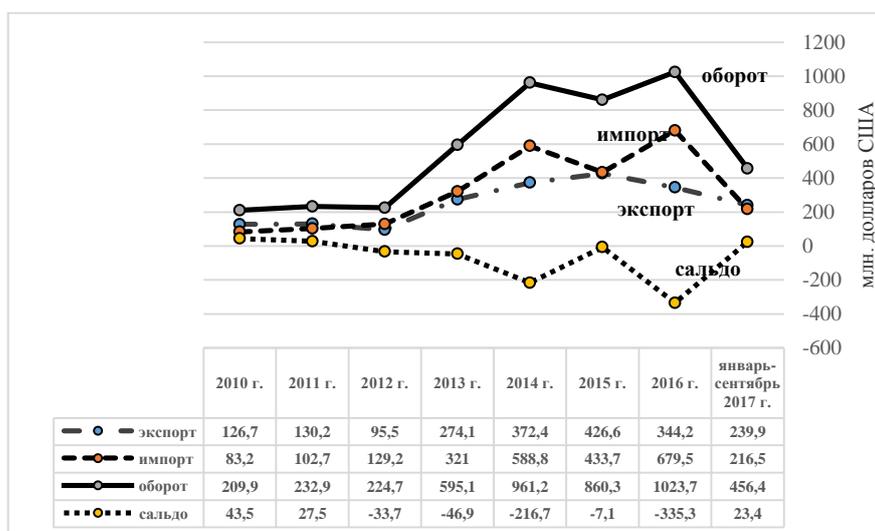


Рисунок 2– Динамика внешней торговли в сфере деловых услуг между Республикой Беларусь и КНР в 2010 - 2017 г.

мая постоянно первое место среди стран – торговых партнеров Беларуси в Азии. Занимает шестую строчку по экспорту услуг после: России, Германии, Польши, США и Соединённого Королевства и четвёртую по импорту после: России, Литвы и Польши.

К сожалению мировой экономической кризис отрицательно отразился как на импорте, так и на экспорте услуг между двумя странами.

Китай обеспечивает белорусскую экономику сравнительно недорогой сложной техникой, а также товарами массового потребления. Благодаря этому экономическое сотрудничество с Китаем активно развивается.

За 6 лет взаимный оборот в сфере услуг вырос с \$ 209 миллиона долларов США в 2010 г. до \$ 1 023,7 миллиона долларов США (по итогам 2016 г.).

За 2016 г. оборот экспорта услуг Беларуси и Китая составил 344,2 миллиона долларов США (80,8 % к 2015 г.), объем Китайского импорта в Беларусь составил — \$ 679,5 миллиона долларов США (156,5 % к 2015 г. Сальдо отрицательное – \$ 335,3 миллионов долларов США.

В 2017 г. взаимный оборот в сфере услуг упал более чем на половину за счёт сокращения экспорта и импорта.

Тем не менее, Беларусь и Китай планируют реализовать около 30 совместных научно-технических и инновационных проектов. Среди приоритетных направлений развития инноваций – энергоэффективные технологии, промышленные и строительные технологии и производства, медицина и фармацевтика, агропромышленные технологии, рациональное природопользование и переработка природных ресурсов.

Двустороннее кредитно-инвестиционное сотрудничество является ядром белорусско-китайских торгово-экономических отношений. Если за 2003 – 2008 гг. в экономику Беларуси поступило около \$ 230 миллионов долларов США китайских инвестиций, то за 2008 — 2013 гг. завершены либо находятся в активной стадии реализации проекты на общую сумму более \$ 5 миллиардов долларов США.

В настоящее время Беларусь и Китай реализуют ряд совместных проектов с участием прямых инвестиций сторон в области промышленности.

В 2013 г. Председатель КНР Си Цзиньпин принял решение возродить торговый маршрут, предложив концепцию «Один пояс — один путь». Беларуси в рамках данной концепции отведена важная роль узловой платформы Шелкового пути, запланировано около 90 совместных инвестиционных проектов с нашей страной.

С 2010 г. Беларусь и Китай сотрудничают в деле создания в Республике Беларусь Индустриального парка «Великий камень» (Great Stone). Парк раскрывает потенциал Беларуси как коммуникационного звена между странами СНГ, Российской Федерацией и Европой, а также предостав-

Однако состояние показателя сальдо на протяжении всего периода складывается не в пользу Беларуси. За счет постоянного увеличения импорта услуг в нашу страну, показатель сальдо складывается с постоянным увеличением дефицита, рост которого в 2015 и 2017 годах замедлялся, но продолжает сохраняться. [2]

Сегодня Китай входит в первую десятку внешнеторговых партнеров Беларуси, зани-

ляет возможность беспоплатного входа на рынок стран Таможенного союза и Единого экономического пространства.

В числе первых резидентов парка были зарегистрированы такие крупные китайские корпорации, как Huawei и ZTE. [3]

Вывод. Анализ внешней торговли в сфере услуг РБ и КНР показал следующее. По сравнению с китайским импортом услуг, структура белорусского экспорта услуг в Китай не диверсифицирована, поскольку большая часть экспорта в 2017 году приходится на четыре позиции в сфере услуг, такие как: транспортные услуги (44,2%), телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги (18,6%), строительство (11,5%), поездки (10,1%). При этом все эти услуги не являются уникальными и имеют свои аналоги в других странах, что предполагает постоянный анализ позиций конкурентов и аккуратность действий в области внешнеторгового ценообразования, где пространство для маневра и повышения цен для белорусских экспортеров услуг или практически отсутствует, или предельно сжато. Здесь востребованным становится высокое мастерства государственных менеджеров, поскольку любая неверная оценка конъюнктуры рынка может привести к существенным потерям экспорта.

Список используемых источников:

1. Статистика ЮНКТАД / [Электронный ресурс] / URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=135718> (Дата обращения: 15.03.2018).
3. Официальный сайт Национальный банк Республики Беларусь / [Электронный ресурс] / URL: <http://www.nbrb.by/> (Дата обращения: 17.03.2018).
4. Журнал «Конъюнктура рынков», № 5/2017.

УДК 001. 895

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РОСТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В.И. Якубович

Белорусский государственный экономический университет, yakubovich53@mail.ru

Планы Республики Беларусь на рост и устойчивое развитие национальной экономики требуют модернизации и технического перевооружения производства, создания инновационного наукоемкого потенциала, поддержки конкурентоспособности отечественной продукции, роста экономики [1].

Это может быть достигнуто активизацией инвестиционной деятельности. Инвестиции выступают как предпосылка и результат расширенного воспроизводства, они обеспечивают повышение объемов производства, рост валового национального продукта и национального дохода

Активизация инвестиционной деятельности требует средств. В условиях дефицита внутренних источников инвестиций существенно возрастает роль иностранных капитальных вложений в реальный сектор национальной экономики. При этом, следует особо подчеркнуть, что зарубежные инвестиции – это нечто большее, чем простое финансирование капиталовложений. Размещая свой капитал в другом государстве, иностранная компания приносит с собой новые технологии, новые способы организации производства, управления им и прямой выход на мировой рынок. Именно поэтому инвестиционная политика любого государства направлена на стимулирование притока иностранного капитала, на обеспечение своей инвестиционной привлекательности.

Степень инвестиционной привлекательности определяется состоянием инвестиционного климата страны, представляющего собой обобщенную характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических предпосылок, предопределяющих целесообразность инвестирования в ту или иную хозяйственную систему.

Инвестиционный климат любой хозяйственной системы характеризуется чрезвычайным динамизмом и постоянно меняется в лучшую или худшую сторону. В этой связи, будет интересным рассмотреть мотивы, которыми руководствуются собственники капитала за рубежом при принятии решения об иностранных инвестициях в другие страны. Эти мотивы, их знание, систематизация рассматриваются нами в качестве инструментов влияния на деловую активность инвесторов.

Исследования, проведенные Торговой палатой США (USChamberofCommerce) [2, с.57], выявили следующие основные критерии, которыми руководствуются корпорации при решении вопросов об инвестициях в какую-либо страну:

1) характеристика местного рынка – инвесторов интересуют размеры местного рынка, покупательная способность населения, возможности роста этих показателей, а также развитие экономики в целом;

2) доступность рынка – при ее выявлении рассматриваются местные законы и существующее законодательство с точки зрения возможности конкуренции на равноправной основе с местными компаниями;

3) рабочая сила – инвесторы анализируют качество местной рабочей силы, уровень заработной платы, число прогулов на предприятиях;

4) валютный риск – рассматривается стоимость местной валюты по отношению к основным твердым валютам (доллар США, евро, японская йена), т.к. это напрямую связано с уровнем затрат и прибыли. Местные валюты с завышенным курсом ослабляют экспорт из этих стран, поскольку такой экспорт обходится дороже, чем экспорт из стран с другим соотношением валют;

5) возвращение капитала – инвесторы придают большое значение законам и нормативным положениям, влияющим на возможность вывоза инвестированного капитала и прибыли из страны. Изучаются ограничения на вывоз твердой валюты и процедуры оформления такого вывоза. Более привлекательными являются страны, которые разрешают свободное движение капитала и прибыли;

6) защита прав интеллектуальной собственности – к интеллектуальной собственности относятся технологические процессы, программное обеспечение, другие нематериальные активы, которые инвесторы передают фирмам при организации производства новой продукции. Для привлечения инвестиций в отрасли промышленности, где новые технологии являются важнейшим средством конкурентной борьбы, правительства стран-получателей инвестиций должны надежно защищать права интеллектуальной собственности;

7) торговая политика – под торговой политикой инвесторы понимают условия совершенствования экспортно-импортных операций;

8) лицензионные процедуры также важны для успешного вывоза товаров на международные рынки;

9) государственное регулирование – «климат регулирования» представляет собой термин, обозначающий последствия правительственных постановлений, регулирующих предпринимательскую деятельность;

10) налоговые ставки и стимулы – важнейшим обстоятельством при принятии решения об инвестициях выступает налоговое законодательство. Чрезмерное налоговое бремя может прекратить инвестиции в ту или иную страну;

11) политическая стабильность – это условие имеет фундаментальное значение в принятии решения об инвестициях: стабильная политическая ситуация придает инвесторам уверенность в том, что законы и нормативные акты, регулирующие инвестиционную деятельность, останутся неизменными в течение продолжительного отрезка времени;

12) макроэкономическая политика – под этим инвесторы понимают экономическую стабильность страны-получателя инвестиций. Важным условием стабильности макроэкономической политики выступает низкая и предсказуемая инфляция;

13) инфраструктура и услуги включают такие ресурсы страны, как воздушные, морские и сухопутные транспортные системы, аэропорты, телекоммуникационные сети, а также услуги страховых, юридических фирм, коммерческих и инвестиционных банков.

Инструментом привлечения иностранных инвесторов являются и инвестиционные прогнозы, рейтинги, осуществляемые крупнейшими мировыми рейтинговыми агентствами. Рейтинг – экспертная оценка объективных показателей состояния инвестиционного климата той или иной страны. В нем оценивается организационный и доверительный уровень отношений между государством и бизнесом в каждой из почти двух сотен стран мира. Высокая позиция страны в кредитном рейтинге обеспечивает ее попадание в поле зрения потенциальных инвесторов.

Следует отметить, что Республика Беларусь в этом мировом кредитном рейтинге занимает 37 позицию. И ставит перед собой цель войти в 30 стран с наиболее благоприятным деловым климатом [3]. Инвесторы проявляют интерес к таким направлениям национальной экономики, как IT-сектор, фармацевтика, транспорт и нефтехимия. Всемирный банк за последние годы утратил свои

инвестиции в белорусскую экономику и связывает их с проектами по модернизации системы здравоохранения и повышению конкурентоспособности белорусских производителей.

Из всего вышесказанного следует, что инвестиции являются важнейшим фактором развития национальной экономики, определяющим ее текущее состояние и перспективы дальнейшего устойчивого развития. Инвестиционная политика Республики Беларусь, как комплекс целенаправленных действий, проводимых государством, направлена на оживление инвестиционной деятельности, создание благоприятных условий для привлечения потенциальных инвесторов.

Список использованных источников:

1. Указ Президента Республики Беларусь от 15 декабря 2016 года №466 Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы (В редакции Указа Президента Республики Беларусь от 30.11.2017 г. №428)
2. Николаевский, В.В. Инвестиции в мировой экономике./ В.В. Николаевский– Минск, 2008. – 226 с.
3. Инвестиционный рейтинг Беларуси [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.tvr.by/news/ekonomika/belarus> Дата доступа: 12.03.2018

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЛОЖНО–ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК 005.591.452 : 332.133.6

ИНТЕГРАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРИЗАЦИИ

О.В. Володько, Л.П. Володько

Полесский государственный университет, lyudvik@tut.by, olga_volodko@mail.ru

Совместное конкурентное взаимодействие (соконкуренция) крупных и малых предприятий в промышленности снижает взаимные риски и создает необходимые условия для их дальнейшего ускоренного развития в рамках интеграционного взаимодействия. Интеграция крупных и малых предприятий усиливает взаимные конкурентные преимущества благодаря высокой гибкости и адаптивности малых предприятий, их высокому инновационному потенциалу, а также благодаря финансовой устойчивости крупных предприятий и их способности привлекать финансовые ресурсы для инвестирования в инновационные проекты [5].

В таблице 1 представлены результаты корреляционного анализа зависимости некоторых статистических показателей деятельности крупных и малых предприятий Республики Беларусь за пятилетний период 2012–2016 годы. Информационную базу составили данные официальной статистической отчетности [1, 2, 3, 4]. Качественная характеристика силы связи между показателями крупных и малых предприятий оценивалась по значению коэффициента корреляции (R).

Таблица 1 – Основные статистические показатели деятельности крупных и малых предприятий Республики Беларусь за 2013–2017 годы

Показатель	Вид предприятий	2013	2014	2015	2016	2017	R	Теснота связи
Число предприятий, тыс.	Крупных	25,6	23	30,1	40,1	36,5	0,366	средняя
	микро– и малые предприятия	97,4	108,7	111,8	105,0	105,1		
Оборот организации млн. руб.	Крупных	73908,7	79388,4	88220,6	95128	100737,8	0,579	средняя
	микро– и малые предприятия	41331,9	47727,8	53766,3	63268,9	71023,2		
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	Крупных	11408,8	15357,5	15599,2	15773,1	13891,7	0,960	весьма высокая
	микро– и малые предприятия	4035,4	5600,0	6927,8	4942,2	4818,3		
Инновационная активность; затраты на научные исследования и разработки, млрд. руб.	Крупных	738,4	1041,5	1074,6	1059,7	112,9 ¹	0,362	средняя
	микро– и малые предприятия	2444,5	2855,8	2522,2	2949,9	317,7 ¹		

Примечание – ¹ с учетом деноминации

Полученные результаты свидетельствуют о наличии взаимосвязи между числом крупных и малых предприятий, размером их оборота, инновационной и инвестиционной активностью, что в целом свидетельствует о неразрывности их функционирования и развития. Отметим имеющиеся объективные предпосылки для усиления и дальнейшего развития интеграционного взаимодействия крупных и малых предприятий, что подтверждает высокую актуальность вопросов совершенствования интеграционного механизма.

Комплексный анализ теоретико–методологических положений и практических аспектов интеграционного механизма позволяет выделить такую современную форму интеграции малого и крупного бизнеса, как кластеризацию, на основе обобщения информации, о ее существенных характеристиках.

Охарактеризуем сильные и слабые стороны территориально–производственного кластера при интеграции малых и крупных промышленных предприятий в таблице 2.

Таблица 2 – Сильные и слабые стороны территориально–производственного кластера при интеграции малых и крупных промышленных предприятий

Сильные стороны территориально–производственного кластера	Слабые стороны территориально–производственного кластера
1 возможность выхода малого предприятия на международные рынки, синтез синергетических эффектов	1) зависимость от ситуации в отрасли (ресурсообеспеченности, экономических условий, и т.п.)
2 доступ к источникам финансирования текущей производственной и инновационной деятельности	2) коммерческие риски
3 снижение транзакционных и логистических затрат крупного предприятия. Диверсифицированность и инновационность	3) возможное снижение конкурентоспособности в связи:
4 возможность сокращения затрат на реализацию стратегии диверсификации производства крупного предприятия	– с нестабильной ситуацией на мировых рынках (экономической, политической, социальной);
5 возможность снижения себестоимости за счет внедрения в производственный процесс высокоэффективных производственных и информационных технологий	– ужесточением налогового законодательства в некоторых отраслях промышленности;
6 устойчивость, сопротивляемость негативным явлениям в экономике (кризисы, спад и рецессия и т.д.);	– повышением стоимости услуг естественных монополий;
7 стабильность коммерческих связей с поставщиками и другими партнерами.	– недостаточным сырьевым обеспечением производства;
	– нестабильностью поставок сырья и материалов со стороны КП;
	– снижением ценовой конкурентоспособности;
	– технологическим отставанием производства и значительным физическим или моральным износом основных фондов;
	– высокой ресурсоемкостью производства;
	– дефицитом собственных и заемных средств.

Несмотря на важность кластерного подхода в социально–экономическом развитии территорий в Республике Беларусь, механизмы кластерного взаимодействия крупных и малых предприятий на сегодняшний момент еще окончательно не сформировались, поэтому являются актуальной темой исследования.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что в качестве механизма стратегического развития малого бизнеса, повышения его конкурентоспособности и активного вовлечения в процесс модернизации необходимо усиливать интеграционное взаимодействие малого и крупного бизнеса на основе кластеризации.

Список использованных источников:

1. Финансовые результаты работы организаций [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya>–

statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/finansy/godovye-dannye_14/finansovye-rezultaty-raboty-organizatsii/ – Дата доступа: 26.03.2018

2. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_8024/ – Дата доступа: 26.03.2018

3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_7653/ – Дата доступа: 26.03.2018

4. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/ofitsialnye-publikatsii_3/index_8306/ – Дата доступа: 26.03.2018

5. Исмагилова, Е.А. Сравнительная характеристика форм интеграции крупных и малых промышленных предприятий / Е.А. Исмагилова // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2011. – № 9. – С.38–51.

УДК 338.43:330.33.005 (477)

АГРОХОЛДИНГ КАК НОВАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

М.Д. Гилка

Институт управления природными ресурсами Университета экономики и права «КРОК»,
marischka2012@ukr.net

Одной из негативных сторон приватизации земли сельскохозяйственного назначения в Украине было её распыление и создание большого количества мелких товарных предприятий, с незначительной площадью сельскохозяйственных угодий, которые не способны работать по принципу самокупаемости без дотационных выплат из бюджета. С целью преодоления убыточности небольшие по размерам аграрные предприятия в последнее время все чаще объединяются в относительно новые в отечественной экономике организационные формы агробизнеса – так называемые агрохолдинги.

По мнению украинского ученого А. Данкевича, процессы разгосударствления и приватизации в ходе земельной реформы, которые привели к разрушению межотраслевых связей и самодостаточной кредитной системы, обусловили диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства промышленного происхождения, можно исправить только посредством создания и развития агрохолдингов, функционирование которых является своеобразным ответом аграрной экономики требованиям рынка [1, с. 139].

В соответствии с Законом Украины «О холдинговых компаниях в Украине» №3528–IV от 15 марта 2006 г. холдинговой компанией считается публичное акционерное общество, которое владеет, пользуется и распоряжается холдинговыми корпоративными пакетами акций (долей, паев) двух или более корпоративных предприятий [2]. В настоящее время в рыночной экономике успешно функционируют следующие формы холдингов (рис. 1).



Рисунок 1 – Формы агрохолдингов [1, с.139–147]

Рассматривая агрохолдинги с управленческой точки зрения, ученые приходят к мнению, что агрохолдинг является симбиозом стандартов командно-административной системы хозяйствования на новой технологической, организационной и инновационной базе, в основе которого лежат автоматизированные системы управления, учета и аудита производственной деятельности. С юридической точки зрения агрохолдинги являются объединениями капиталов предприятий под кон-

тролем управляющей компании. С экономических позиций агрохолдинг – это действенный инструмент усиления конкурентоспособности отечественных производителей и повышения социальных стандартов уровня жизни и благосостояния работников, благоустройства сельских территорий и реализации социальных программ [3, с.31–32; 5, с.35–39].

Анализируя эти и многие другие толкования агрохолдинга, мы пришли к мнению, что им выступает объединение юридических лиц, состоящее из основного и дочерних предприятий, ведущих совместную производственную, финансовую и коммерческую деятельность и связанных между собой системой участия (как имущественного, так и неимущественного характера), что наделяет основное предприятие правом принимать важные управленческие и хозяйственные решения о деятельности дочерних предприятий. Для отечественных агрохолдингов характерны определенные особенности (рис. 2).



Рисунок 2 – Особенности агрохолдингов.

Существуют различные оценки роли и значения развития в аграрном секторе экономики агрохолдингов. Некоторые из специалистов–аграриев, считают возникновение и развитие агрохолдингов в Украине следствием введения моратория на куплю–продажу земель сельскохозяйственного назначения и отсутствия совершенной системы государственного регулирования в аграрном секторе, а основным мотивом – попытку владельцев приумножить свой капитал [4, с.26–32]. В Украине агрохолдинги начали формироваться в основном за счет диверсификации, то есть переливания инвестиций из высокодоходных отраслей экономики в аграрный сектор. Как показывает опыт формирования и развития большинства украинских агрохолдингов на отечественном аграрном рынке процесс создания холдинга может длиться до 10 лет [5, с. 32–40]. Наиболее известными агрохолдингами в Украине являются «UkrLand farm Invest», «Укрзернопром–Агро», «Мироновский хлебопродукт», «Астарт–Киев» и др. На сегодня в Украине функционирует более 200 холдингов, в пользовании которых находится около 40 % площади пашни.

Использование в производственном процессе научно обоснованных технологий позволяет агрохолдингам получать значительно более высокие показатели финансово–экономической деятельности по сравнению с другими сельскохозяйственными предприятиями. Так, урожайность зерновых в агрохолдингах выше на 30 %, сахарной свеклы – на 10 %, средний надой молока от одной коровы выше на 12 %, а в некоторых агрохолдингах – в 2 раза. В структуре основных средств агрохолдингов более 40 % приходится на машины и оборудование, то есть на наиболее мобильную и активную часть основных средств, что положительно влияет на повышение уровня производительности труда, фондоотдачи и других показателей.

Отрицательным моментом в деятельности агрохолдингов считаем то, что около половины заключенных договоров на аренду земельных участков является среднесрочное. Такая ситуация не способствует заинтересованности агрохолдингов в осуществлении долгосрочных инвестиций в сельскохозяйственные угодья, поскольку они не имеют никаких гарантий долгосрочного использования земельных участков.

Еще одной отрицательной стороной деятельности агрохолдингов является нерациональное использование земли. Так, в агрохолдинге ОАО «Нафкомагро», специализирующемся на экспорте зерна, в структуре товарной продукции 65 % составляет зерно кукурузы, что приводит к отсутствию севооборотов, недостаточному внесению органических удобрений и производства монокультуры, в результате чего содержание гумуса в пахотном слое почвы снизилось с 3,97 до 3,32 %. Негативным аспектом деятельности агрохолдингов является также массовая безработица в селах, где предприятия арендуют земли, и экстенсивный характер развития экономики предприятий.

Возникновение и развитие агрохолдингов в сельском хозяйстве Украины считаем объективным процессом, обусловленным соответствующими предпосылками и имеющим под собой определенные основания. Основными преимуществами агрохолдингов является снижение себестоимости продукции, ценовая стабильность, возможность концентрации капитала, укрепление позиций на рынках, возможность быстрой модернизации материально–технической базы и инновационного

развития и т. п. Основными недостатками деятельности агрохолдингов в Украине является нерациональное использование земель сельскохозяйственного назначения, создание социальных и экологических проблем на селе. Считаем, что со временем, несмотря на определенные недостатки в деятельности агрохолдингов и наличие противоречий между ними и экономической и социальной средой их функционирования, агрохолдинги займут лидирующие позиции в аграрной сфере экономики, а их количество будет увеличиваться, что предоставит украинскому сельскому хозяйству крупнотоварный характер развития.

Список использованных источников:

1. Данкевич А. Е. Организационно-экономические основы развития агрохолдингов / А. Е. Данкевич // Экономика АПК. – 2012. – №1. – С.139–147.
2. О холдинговых компаниях в Украине : Закон Украины от 15.03.2006 г. №3528–1У // Ведомости Верховной Рады Украины (ВВР). – 2006. – №34. – С.291.
3. Шапуров А. А. Модели управления холдингами / А. Шапуров // Инвестиции, практика и опыт. – 2011. – №23. – С.31–32.
4. Мартин А. Защита экономической конкуренции в сельскохозяйственном землепользовании: преимущества и недостатки агрохолдингов / А. Мартин // Землеустроительный вестник. – 2010. – №8. – С.26–32.
5. Черевко Г. В. Агрохолдинги как новые организационные формы крупнотоварного хозяйствования в агробизнесе Украины / Г. В. Черевко // Аграрная экономика. – 2012. – №1–2. – С.32–40.

УДК 33(571.14)

ЗНАЧЕНИЕ КЛАСТЕРОВ В СФЕРЕ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ГОРОДА

Р.Н. Грабар, Ж.Г. Шумак

Полесский государственный университет, grabar.r@mail.ru, shymak_jg@mail.ru

Креативная экономика рассматривается как новая модель роста, которая предполагает относительно небольшие первоначальные инвестиции в инфраструктуру знаний или человеческий капитал, включая идеи, культурные нормы, концепции и решения. Эталонным определением креативной экономики считается определение Департамента культуры, медиа и спорта Великобритании, согласно которому креативная экономика – это «индустрии, исходящие из индивидуального творчества, навыков и талантов и имеющие потенциал к формированию благосостояния и создания рабочих мест через генерирование и использование интеллектуальной собственности» [1].

В Великобритании впервые применили специальные статистические коды для выделения представителей креативного сектора от других экономических субъектов. Однако, границы креативной индустрии подвижны. В настоящее время в ее состав включают такие виды деятельности как реклама, архитектура, ремесла, кинематография, дизайн, создание моделей одежды, интерактивные развлекательные программы, музыка, исполнительные искусства, пресса, программное обеспечение и вычислительные системы, телевидение и радио.

Формирование креативной экономики в Европе характеризуется масштабным развитием рекламного бизнеса и визуальных искусств. В рекламном бизнесе продукты рекламных компаний приближаются к произведениям искусства, имеющим сложную драматургию. Реклама в странах Европы тоже относится к креативной индустрии. Лидером на европейской креативной арене является сектор визуальных искусств. Он объединяет арт-рынок, музеи, дизайн, ремесла и сувенирную индустрию, что в целом составляет 1,231 млн. занятых лиц и 127 млрд. евро совокупного дохода ежегодно [1]. Именно в этой части креативной экономики больше всего маленьких предприятий, студий, галерей, мастерских и самозанятых лиц (художников и фотографов).

С переходом от массовой промышленности к экономике знаний от работников требуются творческое мышление, способность нешаблонно решать поставленные задачи, и желание постоянно развиваться. По сложившейся традиции Беларусь много внимания уделяет реальному сектору экономики, но не до конца использует человеческий потенциал в сфере творчества. Для формирования креативного творческого класса в стране важную роль играет дополнительное образование для взрослых. По информации Министерства образования, услуги по дополнительному образова-

нию в Беларуси предоставляют около 400 учреждений, где ежегодно обучается до 400 тысяч человек [2]. Беларусь гордится высоким образованием своего населения, но время, когда образование получается только в стенах учебных заведений, закончилось. Сейчас необходимо уметь учиться на рабочем месте, во время досуга, в процессе выполнения различных общественных поручений.

Развитие креативной экономики в Беларуси тормозит отсутствие в белорусском законодательстве такого понятия. Людям приходится оформлять статус ремесленника, индивидуального предпринимателя, не имея при этом достаточного доступа к займам, ресурсам для старта своего бизнеса.

Для развития креативной экономики полезно использовать опыт европейских стран. В Европе поддержка креативного сектора, по сути, сводится к синхронному развитию пяти составляющих: выработка политик и адвокация, деятельность профессиональных сетей и ассоциаций; укрепление организационного потенциала, в том числе через специальное образование и обучение в течение жизни; работа инкубаторов и акселераторов; создание кластеров и хабов; интернационализация (ориентация на глобальные рынки и мировую креативную сцену) [1].

Такой подход обеспечивает устойчивость и постоянство данного сектора. Для креативных экономик характерно развитие по кластерному типу. Креативные кластеры возникают в основном путем освоения промышленных объектов, не используемых в связи со свертыванием производства. В таких помещениях, на таких площадях могут найти применение объединения художников, дизайнеров и т.д. Такие кластеры помогают изучать и выявлять наиболее интересные инициативы с точки зрения культуры и культурного наследия и увязывать их с бизнесом.

Креативная экономика – это производство идей, смыслов, произведений, проектов, которые становятся самостоятельными продуктами на рынке [3, с. 154]. Большинство проектов в сфере креативной экономики носят временный характер, а мировой опыт подтверждает, что продвижение креативных проектов позволяет достичь постиндустриальной адаптации не для предприятий, а для городов и поселков. В Беларуси индустрия творчества почти не имеет реальной поддержки на уровне администраций городов и районов. Это происходит из-за отсутствия устойчивых механизмов поддержки творческого предпринимательства со стороны городских и районных властей. Поэтому именно кластерный характер развития этих проектов может обеспечить положительный результат. Реализация проектов в сфере культуры должна быть направлена на масштабные изменения городской среды, маркетинг городских территорий и поддержку представителей креативной экономики. Такие проекты способны повысить статус населенного пункта, улучшить его имидж.

По нашему мнению наиболее полно значение креативной индустрии для экономики городов сформулировала Метелева Е.Р. В своих работах она определила ее значение следующим образом [4]:

- товары и услуги, производимые данными индустриями могут потребляться и городскими жителями и приезжими: потребляться на месте и экспортироваться в форме гастрольных поездок и видеозаписей;

- одно рабочее место в креативной индустрии приводит к созданию нескольких мест в сфере ее обслуживания;

- характер деятельности в креативной индустрии исключает наличие эффекта замещения рабочей силы факторами производства, что не позволяет опуститься численности занятых ниже определенного уровня;

- члены кластера получают преимущества от эффекта локализации организаций данного сектора экономики и от соседства других видов экономической деятельности в городе или регионе.

Для реализации проектов в сфере креативной экономики со стороны государственных органов требуется определенная система мер, включающая в себя: консультирование предпринимателей и творческих компаний по вопросам открытия и ведения бизнеса; предоставление аренды помещений на льготных условиях; развитие системы микрокредитования; создание краудфандинговых площадок; содействие развитию франчайзинга и франдрайзинга.

Создание культурологического кластера способствует росту деловой активности в регионе, так как в предпринимательскую деятельность вовлекаются люди по традиционным представлениям далекие от нее. Инвесторы, в т.ч. и международные рассматривают свои финансовые вложения в развитие креативного сектора как инвестиции в создание новых рабочих мест и укрепление социальной защищенности уязвимых групп населения. Несомненно, в таком подходе есть риск развития инфантилизма и возникновения чрезмерной бюрократии вокруг поддержки креативного сектора, поэтому принимая решение о поддержке креативной индустрии, необходимо найти оптимальные варианты ее организации.

Список использованных источников:

1. Культура и креативность. Креативная экономика в Европе: 5 шагов для взлета // Электронный ресурс // Режим доступа <https://www.culturepartnership.eu/article/creative-economy-steps-to-rise> / Дата доступа 27.03.2018.
2. Почему креативным людям в Беларуси приходится становиться ремесленниками // Электронный ресурс // Режим доступа http://www.zautra.by/art.php?sn_nid=26180 / Дата доступа 27.03.2018.
3. Сапрыкина А.Н. Кластеры в сфере культуры: необходимость формирования и особенности создания // Электронный ресурс // Режим доступа <https://cyberleninka.ru/article/v/klastery-v-sfere-kultury-neobhodimost-formirovaniya-i-osobennosti-sozdaniya> / Дата доступа 27.03.2018.
4. Метелева Е.Р. Оценка социально-экономического эффекта от развития городских кластеров креативных и культурных индустрий // Электронный ресурс // Режим доступа <https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-sotsialno-ekonomicheskogo-effekta-ot-razvitiya-gorodskih-klasterov-kreativnyh-i-kulturnyh-industriy> / Дата доступа 27.03.2018.

УДК 338.43

НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Т.А. Добрян, Е.И. Горковенко

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы,
toma.dobri@mail.ru, ekaterina-gorkovenko@mail.ru

Одной из главных экономических проблем Республики Беларусь является высокая стоимость всех видов затрат на производство и реализацию продукции. Их снижение – «это стратегическое направление повышения конкурентоспособности экономики», – отметил Александр Лукашенко [1].

Оптимальным путем снижения себестоимости продукции является проведение тщательного структурного анализа себестоимости продукции предприятия. Все затраты, которые образуют себестоимость, можно сгруппировать по их экономическому содержанию. Эти затраты ОАО «Черлёна» можно показать на диаграмме, представленной на рисунке.

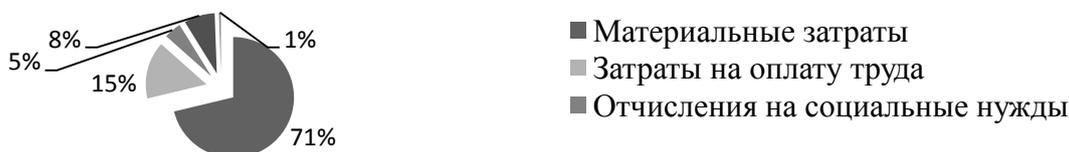


Рисунок – Структура затрат на производство продукции по основному виду деятельности ОАО «Черлёна» в 2017 году

Примечание: источник собственная разработка автора на основании Государственной статистической отчетности 4-ф (затраты) "Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)"

Состав затрат по основному виду деятельности, их значение и удельный вес каждой статьи в общей сумме затрат представим в таблице 1.

Таблица 1 – Структура затрат на производство продукции ОАО «Черлёна»

Вид затрат	Сумма, тыс. руб.	% к итогу
Материальные затраты	117464	71,22
Затраты на оплату труда	25393	15,40
Отчисления на социальные нужды	7605	4,61
Амортизация основных средств, используемых в предпринимательской деятельности	13531	8,20
Прочие затраты	932	0,57
Затраты–всего	164925	100,00

Примечание: источник собственная разработка автора на основании государственной статистической отчетности 4–ф (затраты) "Отчет о затратах на производство продукции (работ, услуг)"

Как видно из таблицы 1, 71,22% от общей суммы затрат составляют затраты на материалы 117464 тыс. руб., 15,40% (25393 тыс. руб.) – затраты на оплату труда, 8,20% (13531 тыс. руб.) – амортизация основных средств, используемых в предпринимательской деятельности, 4,61% (7605 тыс. руб.) – отчисления на социальные нужды, прочие затраты составляют 0,57% (932 тыс. руб.).

Самая значительная из статей – материальные затраты. В их состав, кроме использованных сырья и материалов, включается стоимость потребляемых энергоресурсов. Сокращение потребления энергоресурсов в ОАО «Черлёна» можно достичь путём внедрения энергосберегающих ламп и соблюдения графика работы электрооборудования. В качестве действенных мер по снижению затрат на энергопотребление, можно предложить следующие: отходы животноводства и растениеводства (опилки, солома, ветки деревьев) использовать для отопления; теплоту, образуемую за счет вентиляционных выбросов из помещений содержания животных, использовать для нагревания воды и обогрева помещений с молодняком; проводить регулировку температуры системы отопления в зависимости от возраста животных; поставить тепловые насосы и устройства регулирования систем вентиляции; применять вторичное промышленное сырьё для обогрева парников, сушки зерна, кормов.

Экономический эффект от снижения затрат на энергоресурсы в разрезе продукции животноводства представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Экономический эффект от снижения затрат в ОАО «Черлёна» в 2017 году

Наименование показателей	Животноводство (Крупный рогатый скот), тыс.руб.
Стоимость энергоресурсов (газ, э/энергия, тел./эн.) на технологические цели	161
<i>Снизить на 5%</i>	<i>–8,05</i>
Стоимость энергоресурсов после снижения	152,95

Примечание: источник собственная разработка автора на основании Формы 13–АПК «Производство и себестоимость»

По данным таблицы 2 видно, что снизив потребляемые организацией энергоресурсы на 5%, можно достичь снижения себестоимости содержания крупного рогатого скота на 8,05 тыс. руб. Соответственно на эту же сумму снизятся затраты и увеличится прибыль ОАО «Черлёна».

В соответствии с законодательством, организация имеет право не начислять амортизацию в течение календарного года по всем или отдельным основным средствам, используемым в предпринимательской деятельности. Таким образом, для снижения себестоимости продукции можно предложить ОАО «Черлёна» не начислять амортизацию по некоторым основным средствам, что позволит снизить себестоимость на 53206 тыс. руб. Данные представлены в таблице 3.

Таблица 3. – Амортизация основных средств за 2017 год

Наименование основного средства	Суммы амортизации за 2017 год, руб.
Зерноуборочный комбайн Лексикон 760	41600
Трактор Беларус –82,1	1060
Доильная установка Ёлочка 2*12	9710
Раздатчик Смеситель РСК–12	836
Итого амортизации	53206

Примечание: источник собственная разработка авторов на основании Ведомости начисления амортизации

Таким образом, из данных по таблице 3 видно, что если организация воспользуется правом не начислять амортизацию по перечисленным основным средствам, то можно уменьшить затраты на содержание основных средств на 53206 руб. и тем самым уменьшить себестоимость продукции.

«Для снижения затрат не обойтись без оптимизации численности работников. Это означает, что на каждое сокращенное место должно быть создано новое, более производительное!», – предложил официальный лидер Беларуси [1]. В ОАО «Черлёна» в бухгалтерии компьютеризированы не все рабочие места. Бухгалтерский учёт по некоторым участкам ведётся вручную, что замедляет процесс обработки данных, автоматизировав участки работы в бухгалтерии в результате можно сократить одно рабочее место. Так, заработная плата бухгалтера материальной группы за 2017 год составила 6297,3 руб., отчисления в ФСЗН, производимые организацией в размере 34% от суммы начисленной заработной платы – 2141 руб., отчисления страховых взносов на страхование от несчастных случаев на производстве в Белгосстрах в размере 0,6% – 37,78 руб. Оптимизация численности бухгалтерии позволит снизить себестоимость продукции на 8476,08 руб.

Подводя итог, можно обобщить направления снижения себестоимости продукции в ОАО «Черлёна»:

1. Сократить потребления энергоресурсов путем внедрения энергосберегающих ламп, соблюдения графика работы электрооборудования, использование современных методов повторного и вторичного применения отходов, промышленного сырья.

2. Не начислять амортизацию по некоторым основным средствам, задействованным при производстве продукции.

3. Компьютеризировать и автоматизировать все участки бухгалтерского учёта и сократить одно рабочее место в бухгалтерии организации.

Список использованных источников:

1. Быковская, О. БДГ Деловая газета: топ 10 главных проблем экономики Беларуси [Электронный ресурс] / О. Быковская – Электронный журнал. – 26.04.2016. – Режим доступа: <http://bdg.by>, свободный

УДК 332.142.4

КРЕАТИВНЫЕ ИНДУСТРИИ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

И.М. Зборина

Полесский государственный университет, zborina75@mail.ru

Обзор литературы по проблеме, связанной с развитием креативной среды и креативного капитала показывает, что в последние годы исследованию данной проблемы уделяется значительное внимание. Креативные индустрии рассматриваются как сектор экономики, создающий продукт на основе творчества и культурных ресурсов. Как показывает мировой опыт, креативные индустрии – это один из драйверов развития ведущих экономик, будущее которых определяется креативными и инновационными проектами.

Креативные индустрии составляют сегодня порядка 3 % мирового ВВП, обеспечивая рабочими местами 29,5 млн. человек. В Великобритании, в частности, доля креативных индустрий в ВВП составляет 5 %, что соразмерно доли всей строительной отрасли страны. Во Франции этот показатель составляет 4 %, в Германии – 2,6 %, в США – 3,2 %, в Австралии – 3,1 %. Эксперты отмечают, что значительное преимущество в социально-экономическом развитии имеют те территории, где преобладают креативный, а не рабочий и обслуживающий класс. Креативные центры, где доля креативного класса составляет более 35% занятого населения, лидируют в экономическом развитии. Эти данные подтверждают теорию «креативного капитала», согласно которой экономический рост развитого региона мира сегодня обеспечивается, прежде всего, благодаря концентрации субъектов креативных индустрий.

Понятие человеческого капитала имеет свои ограничения и не может прояснить все предпосылки развития креативной экономики. В этой связи используется расширенный термин – «креативный капитал» – для более точного объяснения причин, по которым те или иные города и страны оказываются в авангарде инновационного развития.

Феномен современного города, аккумулирующего креативный капитал, изучен в работах многих исследователей. Джесси Шапиро, один из десяти, по мнению журнала The Economist, наиболее влиятельных экономистов планеты, прослеживает в работе «Умные города» прямую взаимосвязь

между качеством городских сервисов и притоком в эти города высокообразованных специалистов. Профессор Колумбийского университета Терри Кларк в книге «Город как машина развлечений» отмечает взаимосвязь между развитой культурной сценой и концентрацией предпринимательских проектов. Многие другие указывают на важность социокультурного многообразия.

На фоне долгосрочного понижения цен на сырье, а также утверждения на глобальных рынках таких технологических гигантов, как Google, Apple и Facebook, суммарная капитализация которых сопоставима с годовым ВВП Южной Кореи, остается все меньше сомнений в том, что будущее мировой экономики предопределяется инновационными проектами – главным образом, в городах с наиболее благоприятной средой для их претворения в жизнь. Успехи на этом пути будут обусловлены качеством человеческого капитала, прямо зависящего прежде всего от качества образования и науки.

По данным исследования Глобального индекса инноваций (The Global Innovation Index), увеличение расходов на НИОКР и высшее образование в 2013 – 2015 годы позволило выбиться в лидеры по темпам роста инновационной экономики таким государствам, как Вьетнам, Малайзия, Кения и Армения. Однако полученные создателями индекса результаты следует интерпретировать с поправкой на особенности расчетов – отдельные развивающиеся страны стремительно отрываются от соседей, входящих в группу государств со средним и низким уровнем дохода населения, в то время как развитые страны столь же динамично отдаляются по степени инновационности экономики от групп стран с меньшим ВВП. К примеру, по данным Банка Развития Азии (ADB), несмотря на существенное увеличение расходов на создание современных технологических университетов в Малайзии, последние пять лет производительность труда в этой стране не изменилась по сравнению с Сингапуром, который продолжает наращивать свое региональное лидерство в области «умной экономики».

Прямое заимствование технологий и успешных образовательных моделей далеко не всегда гарантирует скорейший переход к экономике знаний. По словам лауреата Нобелевской премии в области экономики Роберта Лукаса, на первый план выходят более тонкие и не всегда поддающиеся измерению факторы: пассионарность, предпринимательская активность, стихийная «кластеризация талантов» в одном месте и в одно время. Именно появление критической массы людей с уникальными способностями и навыками рождает импульс, который «питает экономический прогресс», стимулирует технологическое, культурное и общечеловеческое развитие.

Для мониторинга «креативной экономики» и «креативного капитала» регионов возможно использовать индекс креативного капитала, который был предложен компанией PwC и фондом Calvert 22. Практическая цель Индекса – оценить и сопоставить потенциал наиболее динамичных городов страны в контексте перспектив их экономической модернизации и инвестиционной привлекательности.

Пилотная версия индекса была разработана на базе девяти городов России: Воронежа, Екатеринбурга, Казани, Краснодар, Москвы, Нижнего Новгорода, Новосибирска, Санкт–Петербурга и Тюмени. Для расчета использовались как данные опросов, так и общие показатели состояния экономики в регионах. Учитывались пять блоков:

- 1) «город» (включает общие условия состояния среды, развития культуры, здравоохранения и образования);
- 2) «люди» (социокультурная активность, открытость и терпимость, креативность горожан);
- 3) «бизнес» (учитывает концентрацию предпринимателей в креативных индустриях и наличие инфраструктуры для их развития);
- 4) «власть» (поддержка бизнес–проектов, а также развития культуры);
- 5) «бренды» (имидж города и наличие узнаваемых местных брендов).

В тройку лидеров по сумме баллов вошли Москва (75,4 балла), Санкт–Петербург (67,9 балла) и Казань (64,7 балла).

Российский опыт внедрения креативных индустрий а качестве ресурса инновационного развития региона выявляет проблемы сопутствующие данному процессу. Основные сложности внедрения российские авторы, исследующие данный вопрос, связывают с довольно сильными противоречиями между сферой культуры и бизнесом, недостаточной экономической и маркетинговой осведомленностью государственных учреждений, отсутствием профессиональных сообществ в творческой среде. Понятие сектора креативной индустрии остается расплывчатым и окончательно не сформулировано.

Тем не менее, креативные индустрии в экономике развиваются, и в своих исследованиях эксперты и специалисты сходятся в том, что при государственной, политической, инвестиционной,

общественной поддержке возможно успешное развитие данного сектора креативной экономики, что благотворно скажется на социально–культурном и экономическом уровне территориального развития.

Список использованных источников:

1. Новосельская В.В. Креативные индустрии в инновационном развитии территорий: особенности функционирования // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств, 2017, №4 (78). С. 164–174.
2. Бондарская О.В. Резервы качества региональной экономики // Актуальные вопросы экономики и управления, 2016, №10. С.5–10
3. Клейман А.А., Бабанчикова О.А. Теория и практика развития креативных индустрий и создания креативных кластеров в туристской дестинации (на примере Санкт–Петербурга)// Вестник НАТ, 2017, №2(42). С21–29.

УДК 519.8

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

А.Ю. Киндаев

Пензенский государственный технологический университет, ale-kindaev@yandex.ru

В условиях расширения количества видов вовлекаемых в производство ресурсов возрастает их ограниченность. В связи с этим резервы производства следует искать не в дополнительном вовлечении материальных и интеллектуальных благ, а в использовании их альтернативных способностей, что прямо отвечает требованиям современной ситуации. Эффективное использование производственных ресурсов является основой стабильного и устойчивого воспроизводства в сельском хозяйстве. Одной из основных отраслей сельского хозяйства является растениеводство, которое обеспечивает не только население продуктами питания, но и животноводство кормами. Роль страхования в обеспечении устойчивого производства сложно переоценить, поскольку это мощный финансовый стабилизатор, позволяющий компенсировать убытки, возникающие вследствие наступления неблагоприятных событий техногенного и природного характера и сохранить ресурсы для успешного развития в дальнейшем [5].

Достижение финансовой устойчивости предприятия будет влиять на его экономическую безопасность. Обеспечение экономической безопасности предприятий является одним из приоритетных направлений, поскольку обеспечение безопасности страны невозможно без функционирования «здорового» производственного сектора [3].

Устойчивость сельского хозяйства определяется эффективностью взаимодействия механизмов рыночного саморегулирования и государственного регулирования. В системе инструментов и форм государственной поддержки сельского хозяйства наиболее универсальным рыночным инструментом защиты аграриев является страхование. Страхование выражает определенную систему экономических отношений и широко используется для эффективного развития общественного производства, является одним из способов обеспечения экономической безопасности и устойчивого материального благополучия. Возникновение и развития страхования обусловлено желанием обезопасить свое имущество от наступления неблагоприятных событий. Экономическая сущность страхования заключается в реализации его функций, среди которых сберегательная [2]. Страхователь получает гарантию материального обеспечения или возмещения материального ущерба в случае наступления страхового случая.

Поддержка сельского хозяйства осложняется вступлением России во Всемирную торговую организацию, в которой определены формы и размеры поддержки. Так, расходы государства на поддержку сельского хозяйства должны существенно снизиться и составить 4,4 миллиарда долларов. Более того, предоставление субсидированной процентной ставки по банковским кредитам является одним из основных видов поддержки, однако данная форма относится к так называемой «желтой корзине», которую не одобряют в ВТО. Страхование при этом относится к «зеленой корзине» и является тем инструментом, который не противоречит требованиям ВТО. Обеспечение финансовой и экономической безопасности сельскохозяйственных товаропроизводителей является одним

из приоритетных направлений российской экономики. Экономическая безопасность в целом представляет собой состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия и финансовой устойчивости в настоящем и будущем [1].

Для компаний занимающихся выращиванием зерновых, страхование является важным составляющим элементом управления рисками, так как деятельность этих компаний сопряжена с множеством не детерминированных факторов, на которые компания воздействовать не может [6]. Это в первую очередь погодные и агроклиматические условия [4]. Существует ряд причин, сдерживающих развитие страхования в аграрном секторе экономики, среди которых можно выделить следующие:

– при действующих механизмах формирования цен, в неурожайные годы сельхозтоваропроизводители получают большую прибыль, чем в урожайные (в силу низкого предложения и неизменном спросе). Хотя страхование должно компенсировать убытки именно в неурожайные годы.

– сельское хозяйство, и в частности растениеводство, сильно зависит от природных факторов и ущерб, включающий в себя недобор или гибель урожая, как правило, носит массовый, а порой и катастрофический характер. Все это несет колоссальные выплаты страховыми компаниями и не всегда они располагают такими средствами, и риск остаться без причитающихся по договорам агрострахования денег, сдерживают аграриев в использовании данного инструмента.

– высокие тарифы также являются сдерживающим фактором в популяризации страхования. Низкая контролируемость объекта страхования и высокая вероятность одновременного наступления страхового случая ведет к высоким тарифным ставкам.

– дефицит свободных денежных ресурсов у аграриев, на наш взгляд, это один самых главных сдерживающих факторов. Можно предположить, что масштаб страховых услуг на рынке сельскохозяйственного страхования незначителен в связи с отсутствием у сельскохозяйственных предприятий достаточных финансовых средств для уплаты страховых взносов.

Для проверки данного предположения была построена модель финансового результата по районам Пензенской области. Не стоит также забывать тот факт, что территория Пензенской области находится в зоне рискованного земледелия, что накладывает дополнительные риски, связанные с будущим урожаем. Одним из решений сложившейся проблемы, является страхование. Однако, только незначительная доля аграриев прибегает к страхованию урожая. Так в 2016 году затраты на страхование в части выращивания сельскохозяйственных культур в Пензенской области составили менее 1% от суммы всех затрат. Это объясняется причинами изложенными выше.

Основная задача заключается в устойчивом наращивании объема производства продуктов питания и повышении продовольственной безопасности. Это предполагает осуществление инициатив в области просвещения, страхования, использования экономических стимулов и разработку соответствующих новых технологий, что позволит обеспечить стабильное снабжение адекватным с точки зрения питательности продовольствием, доступ к этим продуктам уязвимых групп населения, а также производство для продажи; обеспечение занятости и условий для получения дохода с целью снижения остроты проблемы нищеты; рациональное использование природных ресурсов и охрану окружающей среды. Необходимо разработать новые подходы в страховании: найти оптимальное соотношение между уровнем процентной ставки и интересами сельскохозяйственных производителей, льготные условия при заключении договоров агрострахования, рассрочку платежей по договорам и др.

Для АПК России важна не только финансовая поддержка, но и создание благоприятных, стабильных и долгосрочных условий для сельхозтоваропроизводителей, как в целом по отрасли, так и в частности в области страхования. В целях повышения эффективности развития сельского хозяйства целесообразна разработка и реализация целевых программ аграрного страхования основанных на использовании оптимальных страховых ставок, которые устраивают сельхозпроизводителей и представителей страхового рынка.

Список использованных источников:

1. Алтухов А.И. Проблемы и перспективы развития агропромышленного производства / А.И. Алтухов, Л.П. Силаева, Л.Б. Винничек, и др. – Пенза, 2017. – 236 с.
2. Батова В.Н. Управление финансовыми ресурсами как инструмент обеспечения экономической безопасности аграрных предприятий / В.Н. Батова. – Территория инноваций. – 2017. – №9(13). – С. 35–38.

3. Винничек Л.Б. Механизм обеспечения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий в современных условиях / Л.Б. Винничек, В.Н. Батова, А.Ю.Павлов. – Нива Поволжья. – 2015. – № 4. – С. 116–120.

4. Винничек Л.Б. Стратегии диверсификации растениеводства / Л.Б. Винничек, А.В. Худобин // В сборнике: Региональные проблемы устойчивого развития сельской местности. – 2017. – С. 38–41.

5. Калугина Н.К. Инвестиционные возможности предприятия в условиях экономических санкций / Н.К. Калугина, Е.А. Кузнецова// В сборнике: Промышленное развитие России: проблемы, перспективы. – 2015. – С. 183–186.

6. Юдаева Н.Ю. Роль страхования предпринимательских рисков в развитии бизнеса / Н.Ю.Юдаева, В.Н. Батова, Е.М. Щербаков, В.В. Гостенина. – Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. – № 10(57). – С. 519–523.

УДК 338.46

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА БАЗЕ УНИВЕРСИТЕТА

А.Н. Короб

Барановичский государственный университет, nemodakar@mail.ru

Соотношение численности представителей бухгалтерской профессии с экономически активным населением в республике свидетельствует о наличии чрезмерных затрат на ведение бухгалтерского учета по сравнению с развитыми странами. Некоторая избыточная трудоемкость учетных работ объясняется требованиями национального законодательства и особенностями осуществления финансово–хозяйственного контроля, что возможно осуществить посредством проведения структурных реформ в экономике. Однако рассматриваемая проблема в основной своей массе решается за счет повышения производительности бухгалтерского труда на основе полной автоматизации и аутсорсинга учетных работ. Поэтому основными путями коммерциализации интеллектуального потенциала кафедры являются: 1) автоматизация учетных работ; 2) аутсорсинг бухгалтерских услуг. В указанных направлениях деятельности целесообразно сотрудничество кафедры с организациями–разработчиками бухгалтерского программного обеспечения и конфигураций бухгалтерских программ. Первоочередными направлениями сотрудничества должны стать обучение и консультирование пользователей программного обеспечения, а также внедрение и настройка бухгалтерских программ. Весьма инновационным продуктом для высшего учебного заведения является аутсорсинг бухгалтерских услуг, который предполагает осуществление следующих видов деятельности:

- 1) дистанционное ведение бухгалтерского учета с составлением форм отчетности;
- 2) восстановление бухгалтерского учета;
- 3) оптимизация налогообложения;
- 4) финансовый консалтинг (подготовка бизнес–плана, финансово–экономический анализ, бюджетирование, проведение независимой оценки активов);
- 5) составление первичных учетных документов и проведение инвентаризаций активов и обязательств, сдача документов в архив.

Перспективным направлением коммерциализации интеллектуального потенциала кафедры бухгалтерского учета является деятельность в сфере аудита финансово–хозяйственной деятельности. В отличие от оказания бухгалтерских услуг данное направление работы требует существенных капитальных затрат и создания отдельного юридического лица. К тому же требования статьи 7 Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12 июля 2013 г. № 56–З устанавливают необходимость наличия в штате аудиторской организации не менее пяти аттестованных аудиторов, для которых эта организация является основным местом работы [1]. Поэтому целесообразным является открытие филиала кафедры на базе аудиторской фирмы для осуществления в дальнейшем совместной коммерческой деятельности.

Таблица

К перспективным направлениям осуществления предпринимательской деятельности в сфере бухгалтерского учета на базе университета предполагается отнести и аутсорсинг учетных процессов на основе создания инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ. Фазы развития данного проекта предполагают следующую последовательность действий:

— заключение партнерского соглашения с компанией–разработчиком бухгалтерского программного обеспечения для использования программного продукта для обучения студентов экономических специальностей, а также распространение командой проекта программного обеспечения среди заинтересованных пользователей;

— обучение студентов экономических специальностей высшего учебного заведения ведению бухгалтерского учета в малом бизнесе на основе партнерского программного обеспечения на факультативах и специализированных курсах с последующей аттестацией и выдачей сертификатов;

— создание бренда проекта и позиционирование его как дискаунтера бухгалтерских услуг;

— менторская поддержка открытия собственного бухгалтерского бизнеса студентами экономических специальностей и слушателями специализированных курсов под франчайзинговым брендом проекта, поддержание соответствующего качественного уровня бухгалтерских услуг, оказываемых пользователями бренда посредством сертификационных аудитов, проводимых командой проекта.

Схематическая визуализация бизнес–модели проекта создания инкубатора бухгалтерского бизнеса для выпускников образовательных программ на базе высшего учебного заведения представлена в таблице. Разработка проекта осуществлялась на основе шаблона бизнес–модели Канвас.

В первую очередь проект рассчитан на оказание выпускникам экономических специальностей и слушателям специализированных курсов менторской поддержки по ведению бухгалтерского учета на малых предприятиях с последующей перспективой открытия своего бухгалтерского бизнеса на условиях аутсорсинга. Основопологающим условием проекта при отсутствии финансирования является заключение партнерских соглашений с компаниями–разработчиками бухгалтерского программного обеспечения о безвозмездном использовании их продукта для обучения заинтересованных лиц. Для целей проекта перспективным будет сотрудничество с разработчиками программного продукта, работающими на основе облачных технологий ведения бухгалтерского учета и создающими конфигурации бухгалтерских программ для малых предприятий. Интерес партнеров в описанном взаимодействии состоит в популяризации их программного обеспечения перед потенциальными пользователями, проходящими обучение по предлагаемым командой проекта образовательным программам. Коммерциализация деловых инициатив команды проекта на данной стадии заключается в получении двух потоков доходов: от проведения специализированных курсов практического обучения и от комиссионного вознаграждения за приобретение программного продукта слушателями проекта для ведения бухгалтерского учета.

Сочетание полной автоматизации бухгалтерского труда и электронного документооборота, проработанных моделей организации бухгалтерского бизнеса, передовых маркетинговых технологий и возможности использования финансово доступного трудового потенциала студентов на основе практического обучения позволит команде проекта создать бренд, который будет позиционироваться на рынке в качестве дискаунтера бухгалтерских услуг. Товарный знак бренда подлежит регистрации в Национальном центре интеллектуальной собственности как объект интеллектуальной собственности. Это позволит осуществлять также коммерциализацию проекта на основе франчайзинга (коммерческой концессии), который предполагает предоставление права использования товарного знака бренда и разработанной бизнес–модели организации бухгалтерской фирмы за установленную плату (роялти). Франшиза (права пользования брендом и бизнес–моделью, а также иными благами, необходимыми для создания и ведения бизнеса) станет весьма успешным результатом коммерциализации интеллектуального потенциала кафедры бухгалтерского учета высшего учебного заведения.

Список использованных источников:

1. Об аудиторской деятельности : [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 56–З // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 : [Компьютерная справочная правовая система] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск : [б. и.], 2015. — Загл. с экрана.

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ В ФИЛИАЛЕ ПИНСКИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ
СЕТИ РУП "БРЕСТЭНЕРГО"**

М.И. Купрейчик

Пинский городской комитет ОО"БРСМ", margosha5354@mail.ru

В современных условиях хозяйствования является актуальной задача совершенствования системы управления затратами производства. Особое значение приобретает проблема снижения материальных затрат в производстве, так как значительную часть в стоимости выпускаемой продукции (выполненных работ, услуг) составляют материальные затраты. Эффективность использования материальных ресурсов в конечном счете определяет общий уровень эффективности производства.

Одним из направлений изыскания резервов роста объемов производства является улучшение контроля за выполнением договорных обязательств по поставке материалов. В исследуемой организации существует необходимость подсчета потерь из-за недопоставки материалов, их плохого качества, замены, изменения цен, простоев из-за срыва поставок, поскольку выполнение плана материально-технического снабжения оказывает влияние на выполнение оказываемых услуг.

В филиале Пинские электросети РУП "Брестэнерго" в результате недопоставки материалов произошло снижение величины оказываемых услуг. Расчет потерь от недопоставки материалов рассмотрен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет потерь от недопоставки материалов

Показатели	Потребность, м	Поставлено, м	Норма расхода на ед., м	Отклонения в выпуске, ед	Отклонения в прибыли от реализации, р.
1	2	3	4	5	6
Самонесущий изолированный провод	2000	1880	20	6	426
Расчёты:					
7					
$\Delta K = (Зпл - Еф.) : НРпл. = (2000 - 1880) : 20 = 6 \text{ ед. энерголиний.}$ Где Еф. – фактическое наличие (поставка) Зпл. – планируемое наличие материалов НРпл. – норма расхода материала на единицу продукции Прибыль от проведения электричества по блоку проводов за месяц составляет 71р. Отклонения в прибыли от реализации = $71 \times 6 = 426 \text{ р.}$					

По данным таблицы 1 видно, что если весь объём услуг предназначался для реализации, учитывая, что прибыль, получаемая от использования блока проводов ЛЭП, составляет 71 р., то потери прибыли из-за невыполнения плана на 6 ед. составили бы 426 р.

Однако руководство филиала Пинские электросети РУП "Брестэнерго" приняло решение о приобретении в срочном порядке недостающих материалов у другого поставщика по более высокой стоимости. Таким образом, в результате замены поставщика самонесущего изолированного провода произошло увеличение затрат, расчёты потери прибыли от роста цены на материальный ресурс выполнены в таблице 2.

Таблица 2 – Потери от замены поставщика материальных ресурсов в 2017 г

Поставщик самонесущего изолированного провода	Поставлено	Норма расхода, м	Фактический расход, м	Цена за 1 метр, р	Потери от замены поставщика, р
ОДО"РККАБЕЛЬ"	1880	20	1880	6,55	54
ООО"Бонком"	200	20	120	7	

В результате расчетов, произведенных в таблице 2 можно сделать вывод о том, что у организации есть резерв увеличения прибыли за счет сокращения перерасхода средств, возникающего при невыполнении договорных обязательств по поставке самонесущего изолированного провода равный 54 р.

Если бы замена поставщика не была произведена, то предприятие понесло бы дополнительные затраты по оплате простоев работникам и не получило бы прибыль от реализации данных услуг.

Аналогичная ситуация возникает при повышении цен на сырье производителями, или при закупке материалов через посредников. В настоящее время сеть посреднических организаций достигла пика своего развития. В результате, предприятия вынуждены вести закупку сырья и материалов через упомянутое звено, поскольку у них частично утрачены каналы связи с производителями.

Таким образом, возможная закупка самонесущего изолированного провода у непосредственно производителей может привести к снижению цены и сокращению затрат на материалы, но росту транспортных затрат.

Наиболее эффективным способом повышения эффективности производства является экономия и рациональное использования сырья и материалов. По специфике деятельности исследуемой организации электроэнергия, не предназначенная для собственного потребления, а направляемая на реализацию, относится к материальным ресурсам.

Потери электроэнергии в проводах зависят от силы тока, поэтому при передаче её на дальние расстояния, напряжение многократно повышают (во столько же раз уменьшая силу тока) с помощью трансформатора, что при передаче той же мощности позволяет значительно снизить потери. Одним из направлений оптимизации использования материальных ресурсов является снижение потерь при передаче электроэнергии путём замены проводов на более высоковольтные и с меньшим сопротивлением. Расчёт резерва сокращения расходов представлен в таблице 3.

Таблица 3. – Резерв сокращения затрат материальных ресурсов

Показатели	Норма расхода, км	Цена за 1 метр, р	Мощность линии, Мвар	Потребность электричества тыс. р.
1	2	3	4	5
Самонесущий изолированный провод стальной 22 мм.	2260	6,55	13	2815,5
Самонесущий изолированный провод сталеалюминевый 22 мм.	2260	8	19	1926,4
Расчёт резерва снижения затрат материальных ресурсов				
6				
Резерв снижения затрат материальных ресурсов = 2815,5–1926,4 = 889,1 тыс. р.				
Однократные затраты на замену кабелей = 0,008 × 2260000 = 18080 тыс. р.				

По данным таблицы 3 видно, что использование сталеалюминевых проводов экономнее с точки зрения использования материальных ресурсов, однако замена всех кабелей требует привлечения дополнительных материальных затрат, которые можно частично компенсировать продажей используемых стальных проводов.

Резерв снижения затрат материальных ресурсов составляет 889,1 тыс. р. Расчёт планируемого изменения материалоотдачи и материалоёмкости за счёт данной экономии представлен в таблице 4.

Таблица 4. – Данные по изменению эффективности использования материальных затрат в филиале Пинские электросети РУП ”Брестэнерго“

Показатель	Фактическое значение, тыс.р.	Прогнозное значение, тыс. р.	Отклонение, тыс. р
Материальные затраты, тыс.р.	36 447	35 558	–889,1
Выпуск продукции, тыс.р.	305 285	305 285	0
Материалоёмкость, р/р	0,12	0,12	–0,003
Материалоотдача, р/р	8,38	8,59	0,21

По данным таблицы 4 можно сделать вывод об эффективности предложенного решения, прогнозная материалоемкость снизится на 0,003 р/р, а материалотдача увеличится на 0,21 р/р. Таким образом целесообразно заменить используемые самонесущие изолированные провода на более проводимые.

Обобщая результаты анализа выполнения плана материально–технического снабжения можно сделать вывод, что из – за недопоставки сырья и простоев предприятия уменьшается выпуск продукции, а, следовательно, происходит снижение прибыли предприятия из–за роста затрат.

В ходе исследования предложены конкретные пути оптимизации использования материальных ресурсов, которые могут привести к повышению эффективности их использования. Выявленный в ходе исследования, резерв сокращения затрат материальных ресурсов от замены материальных ресурсов на более экономичные составляет 889 тыс. р. Данное совершенствование можно прогнозировать на отрасль в целом.

УДК 631.147(476)+083.132

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ПОСАДОЧНЫХ ПЛОЩАДЕЙ ОРГАНИЧЕСКИХ ЯГОДНЫХ КУЛЬТУР

В.С. Филипенко, О.В. Орешникова, С.В. Тыновец

Полесский государственный университет, tynovecsergei@mail.ru

Экологический императив национальных приоритетов устойчивого развития Беларуси требует следующих целевых критериев в области аграрного производства: целенаправленной разработки и функционирования экологического аграрного производства; внедрения в перерабатывающую промышленность таких технологий, которые не наносят бы вред окружающей среде, в т. ч. за счет глубокой переработки вторичных ресурсов; развитие рынка продуктов для детского питания в тесной связи с экологическим производством. При высоком уровне продовольственной безопасности по основным продуктам питания, обеспеченность плодово–ягодной продукцией несмотря на благоприятные условия выращивания ягодных культур остается невысокой.

Современная тенденция культурного пловодства в Беларуси и формирование рынка направлена не только на увеличение производства, но и на все более широкое вовлечение в пищевой оборот нетрадиционных ягодных культур, таких как голубика, клюква, брусника, облепиха, шиповник, жимолость и другие. Среди них особенно большой интерес представляет голубика и жимолость, плоды которых широко используются в свежем виде, в пищевой промышленности, кулинарии, медицине, лечебно–профилактических целях и косметике. В ягодах голубики и жимолости содержится множество биологически активных соединений, обладающих защитными свойствами.

Важнейшим путём увеличения сбора ягодной продукции с единицы площади, не требующим больших материальных затрат является совершенствование структуры посадочных площадей ягодных культур и лучшее использование потенциальных возможностей растений, т.е. внедрение в производство наиболее урожайных из них. Это имеет большое экономическое значение, поскольку от уровня продуктивности культуры зависит себестоимость, что особенно важно для формирования спроса потребителей, так как себестоимость продукции в структуре цены составляет до 90 %.

Оптимизация посадочных площадей ориентирует на научно–обоснованный подход в планировании, обеспечивает рациональное использование земель и насыщение высококачественными ягодами потребительский рынок. В качестве исходной модели для оптимизации производства принята разработанная экономико–математическая модель оптимизации структуры посадочных площадей. Матрица задачи по оптимизации посадочных площадей составлена на материалах фермерского хозяйства. В целом, матрица содержит 11 переменных и 25 ограничений.

Основные переменные – ягодные культуры: x_1 , – голубика ранняя; x_2 , – голубика средняя; x_3 , – голубика поздняя; x_4 , – жимолость ранняя; x_5 , – жимолость средняя; x_6 , – жимолость поздняя; x_7 , – малина ранняя; x_8 , – малина поздняя; x_9 , – клубника ранняя; x_{10} , – клубника средняя; x_{11} – клубника поздняя.

Основные ограничения отражают условия задачи (по земле, удобрениям и т.д.) накладываются на большинство переменных и обычно имеют заранее установленный объем.

Ограничения по использованию земельных угодий: $x_1+x_2+x_3+x_4+x_5+x_6+x_7+x_8+x_9+x_{10}+x_{11} = 15$
 Ограничения по использованию удобрений:

$$0,32x_1+0,31x_2+0,28x_3+0,26x_4+0,27x_5+0,3x_6+0,33x_7+0,32x_8+0,35x_9+0,30x_{10}+0,31x_{11}=500$$

Ограничения по себестоимости культур:

$$26x_1+25x_2+25,5x_3+51x_4+49x_5+49,5x_6+80x_7+79x_8+18x_9+17,5x_{10}+17x_{11} = 80$$

Дополнительные ограничения «сверху» или «снизу» накладываются на объемы посадок отдельных культур: посадка голубки ранней, мин $4X_1 \geq 8$; посадка голубки средней, мин $4,1X_2 \geq 12$; посадка голубки поздней, мин $4,2X_3 \geq 7$; посадка жимолости ранней, мин $3,5X_4 \geq 0,7$; посадка жимолости средней, мин $3,7X_5 \geq 1,7$; посадка жимолости поздней, мин $3,6X_6 \geq 1$; посадка малины ранней, мин $8,3X_7 \geq 16$; посадка малины поздней мин, $8X_8 \geq 8$; посадка клубники ранней мин, $6X_9 \geq 6$; посадка клубники средней мин, $6,5X_{10} \geq 12$; посадка клубники поздней мин, $6,3X_{11} \geq 5,5$; посадка голубки ранней, мах $4X_1 \geq 10$; посадка голубки средней, мах $4,1X_2 \geq 14$; посадка голубки поздней, мах $4,2X_3 \geq 8$; посадка жимолости ранней, мах $3,5X_4 \geq 0,9$; посадка жимолости средней, мах $3,7X_5 \geq 2$; посадка жимолости поздней, мах $3,6X_6 \geq 1,4$; посадка малины ранней, мах $8,3X_7 \geq 18$; посадка малины поздней мах, $8X_8 \geq 10$; посадка клубники ранней мах, $6X_9 \geq 8$; посадка клубники средней мах, $6,5X_{10} \geq 16$; посадка клубники поздней мах, $6,3X_{11} \geq 6$. Целевая функция при решении задачи на максимум прибыли записывается

$$5,72x_1+4,5x_2+5,1x_3+10x_4+5,25x_5+8,19x_6+24x_7+158x_8+9,9x_9+7x_{10}+5,27x_{11} \rightarrow \max$$

Проектируемая урожайность культур принята на основе расчетов уравнения регрессии, площадь под культуры определена, исходя из критерия эффективности производства (максимизация прибыли) На основании решения задачи получены оптимальные решения (таблица).

Из таблицы видно, что около 46,8 % угодий необходимо отводить под голубику, 7,4% под жимолость, 20,2% под малину и 25,6% под клубнику. Данная структура посадочных площадей при затратах 511тыс. руб обеспечивает 131 тыс. руб прибыли. Сравнив фактическую структуру с оптимальным вариантом, следует отметить, что в предлагаемом варианте увеличены площади под более рентабельные культуры (клубника, малина, голубика).

Таблица – Показатели оптимизации структуры посадочных площадей ягодных культур

Культуры	Валовой сбор, т	Площадь, га	Уд. вес., %	Рентабельность, %	Прибыль, тыс. руб.
Голубика ранняя	11,72	2	13,8	29	11,4
Голубика средняя	12	2,93	20,1	27	13,1
Голубика поздняя	7,85	1,87	12,9	25	9,7
Жимолость ранняя	0,87	0,25	1,8	25	2,5
Жимолость средняя	1,25	0,34	3,7	15	2,8
Жимолость поздняя	0,97	0,27	1,9	21	2,3
Малина ранняя	15,9	1,92	13,3	30	46,2
Малина поздняя	8	1	6,9	20	15,8
Клубника ранняя	6	1	6,9	45	9,9
Клубника средняя	11,9	1,84	12,7	40	12,7
Клубника поздняя	5,48	0,87	6,0	31	4,6
Итого:	81,94	14,3	100	25	131

Предложенная структура посадочных площадей позволит эффективно использовать земли на уровне не ниже 25% рентабельности.

Список использованных источников:

1. Лягуская, Н.В. Развитие нетрадиционных плодово–ягодных культур в Республике Беларусь // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: материалы Междунар. науч.

УДК 334.021.1

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИННОВАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕРРИТОРИАЛЬНО–ОТРАСЛЕВОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Н.Н. Чмыр

Полесский государственный университет, nikola7@mail.ru

В настоящее время в Беларуси еще не сформирована соответствующая ускоренному научно–технологическому развитию институциональная среда, способствующая возникновению и коммерциализации инновационных идей.

Наращивание научно–технологического потенциала как платформы для технологического прорыва страны должно быть возведено в ранг важнейшей государственной задачи, решение которой будет способствовать экономическому росту через масштабное внедрение результатов научно–технологической деятельности. Важнейшим механизмом с точки зрения государственного управления и администрирования экономики является кластерная политика.

Государство, безусловно, является одной из заинтересованных сторон в процессах кластеризации. Поэтому эффективность создания и развития кластеров непосредственно зависит от участия государственных органов. Актуальность их кластерогенной роли обусловлена тем фактом, что современное государство представляет собой не только политический, но и экономический институт. Практика показывает, что можно признать морально устаревшей либеральную концепцию административного регулятора, которая нивелирует роль государства до установления и контроля за соблюдением правил игры. Государство представляется в качестве гаранта рыночного устройства и порядка в обществе [1, с. 77].

Государство обладает необходимым административным и экономическим потенциалом для содействия кластеризации в тех случаях, когда это невыгодно либо затруднительно для отдельных организаций. Практический синтез административной и предпринимательской функций государства в сфере кластеризации экономики обеспечит достижение мультипликативного эффекта.

Таким образом, экономическая сущность и практическая значимость кластеризации обусловлены стратегическими целями и состоянием государства.

С одной стороны, создание кластеров представляет собой инструмент реализации перспективной экономической политики, а с другой стороны, функционирование кластеров зависит от территориального развития страны.

Государственным органам следует фокусировать свои усилия не на финансовой поддержке отраслевых лидеров, а на устранении узких мест, препятствующих становлению и развитию экосистем. Данный подход способствует созданию естественных и административных кластеров. Территориальная близость не является достаточным условием для успешной кластеризации, в отличие от социальной близости кластерных субъектов, которая обеспечивает необходимый уровень межфирменного доверия, сотрудничества и неформального обмена знаниями.

Одна из главных причин в пользу административных кластеров состоит в том, что для государства экономически выгодно обеспечивать группы компаний необходимой инфраструктурой и услугами (электро– и газоснабжение, водоснабжение и логистика).

Актуальность кластеризации для государственного регулирования обуславливает необходимость перехода к кластерной политике, которая призвана играть роль стратегии управления развитием кластеров на территории страны. Кластерная политика принципиально отличается от промышленной политики, поскольку последняя имеет отраслевую ориентацию и фокусируется на поддержке отдельных предприятий.

Политика кластеризации – это не одна из сфер государственного управления, но представляет собой прагматический подход к системному развитию специализированных сфер, таких как: экономический рост, инноватика, импортозамещение, малый бизнес, инвестиционный климат, конкуренция, занятость, развитие территорий, качество жизни населения. Сущность кластерной политики состоит в интеграции кластерного подхода в государственную политику развития отдельных отраслей, секторов экономики и территорий, которую реализуют различные органы власти [2].

Кластерная политика рассматривается как система мероприятий государственной политики, направленных на укрепление существующих кластеров или содействие появлению новых. Достигнутый в экономически развитых странах уровень соответствующей теории и практики позволяет сформулировать комплекс признаков эффективной кластерной политики:

- отсутствие стандартизированных решений, поскольку каждый кластер уникален;
- отсутствие приоритетных кластеров, поскольку все виды кластеров равнозначны;
- учет этапов жизненного цикла кластеров, поскольку они динамично развиваются;
- синергия эволюционных и административных факторов, поскольку кластеры могут образовываться естественным и искусственным способами;
- делегирование ответственности бизнесу и минимизация нагрузки на государственный бюджет, поскольку кластеры состоят из независимых хозяйствующих субъектов, преследующих собственные цели.

Поскольку для реализации своих полномочий государственные органы обязаны выполнять различные виды деятельности, целесообразно специфицировать кластерные функции государства:

1. формирование кластерной стратегии;
2. консолидация агентов кластеризации;
3. инициация кластеров и разработка кластерных проектов;
4. менеджмент кластерных проектов;
5. мониторинг и экспертиза реализации кластерных инициатив;
6. организация по мере необходимости кластерных интервенций.

Качество выполнения данных функций кластерного управления зависит от общего уровня организации государственного управления и от уникальности объекта регулирования. При прочих равных условиях вмешательство в процессы формирования и развития кластеров необходимо. Причем направления и инструменты политики должны формироваться с учетом типичных проблем поддерживаемых государством кластеров. Вместе с тем само по себе такое регулирование не гарантирует успех; возможно даже, что вместо пользы будет нанесен вред [3, с 21.].

Кластеризация экономики нуждается в эффективной государственной поддержке. Кластерную политику следует рассматривать как инновационный механизм повышения эффективности территориально–отраслевых государственных политик, а кластеризация экономики невозможна без активного государственного участия.

В условиях необходимости импортозамещения целого ряда критически важных технологий государственная кластерная политика должна приобретать характер интервенционистской с активной финансовой поддержкой, регулированием и контролем деятельности кластерных субъектов, ориентированная на долгосрочные и среднесрочные отраслевые программы развития. Всё это невозможно сделать без профессиональных кадров. Это касается как вопросов кластеризации в части наличия необходимого количества профессиональных кластерных менеджеров, в обязанности которых входит не только формальное посещение и организация взаимодействия входящих в кластерные объединения предприятий, так и наличие отраслевых профессионалов в министерствах, реализующих кластерную политику. Центрами сосредоточения таких кластерных компетенций должны становиться университеты, выбранные в качестве опорных для тех или иных кластеров. Ведь именно они в текущих непростых внешнеэкономических условиях и в условиях стремительной цифровизации мировой экономики способны работать как с внутренним рынком инноваций, так и быть открытыми к взаимодействию с внешним миром.

Список использованных источников:

1. Пороховский, А.А. Вектор экономического развития / А.А. Пороховский. – М.: ТЕИС – 2002. – 304 с.
2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах РФ. – М.: Совет Федерации РФ, 2008.
3. Куценко, Е.С. Рациональная кластерная стратегия: маневрируя между провалами рынка и государства / Е.С. Куценко // Форсайт. – 2012. – Т.6. №3. С.20–23.

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ РОСТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.Л. Шлык

Хабаровский государственный университет экономики и права, nlshlyk@yandex.ru

Одной из определяющих тенденций современного мирового хозяйства является углубление экономической интеграции, которая оказывает непосредственное влияние на развитие отдельно взятой страны. Подтверждением данного процесса является растущее количество региональных экономических объединений, что особенно стало заметно с созданием Всемирной торговой организации (ВТО, 1995г.). За период существования ВТО в ее Секретариат было направлено 424 нотификации о заключении региональных торговых соглашений, из которых 267 вступили в силу.[1, с.6]

Отличительной особенностью таких соглашений является либерализационная направленность, при которой два или более партнера предоставляют друг другу взаимные преференции в передвижении товаров, услуг и факторов производства. Наиболее крупными современными интеграционными объединениями являются Европейский Союз (28 стран), Северо-Американская зона свободной торговли (НАФТА, 3 страны), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН, 11 стран), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР, 5 стран Латинской Америки).

Что касается стран СНГ, то здесь интеграционный процесс постепенно модифицируется: 2010г. был создан Таможенный союз (Россия, Республика Беларусь, Казахстан), в 2011г. – создание зоны свободной торговли стран СНГ и в 2015г. – Евразийский экономический союз (ЕАЭС) на базе Таможенного союза с последующим включением в него Армении и Кыргызстана.

О степени включенности стран партнеров в созданном интеграционном сообществе обычно свидетельствует доля их внутрирегионального внешнеторгового оборота к их общему объему оборота. Так, в ЕС эта доля составляет около 60%, в НАФТА около 50%, в МЕРКОСУР около 30%, а в ЕАЭС лишь около 6%. Доля стран ЕАЭС во внешнеторговом обороте России, как ведущего торгового партнера, тоже невелика – около 9% в 2017г. Столь невысокий результат объясняется, прежде всего, низким уровнем взаимодополняемости экономик стран ЕАЭС, что сдерживает развитие между ними таких более прогрессивных форм сотрудничества, как промышленная кооперация, создание совместных производств, технологических разработок в отдельных областях науки и техники.

Неразвитость отмеченных форм сотрудничества сдерживает участие стран ЕАЭС в создании региональных интеграционных соглашений с третьими странами. В настоящее время действует только одно соглашение по развитию Зоны свободной торговли с Вьетнамом (сентябрь, 2016г.). Соглашение предусматривает возможность промышленной сборки российскими компаниями автотехники во Вьетнаме, а с Республикой Беларусь прорабатывается проект по организации на территории Вьетнама совместного производства грузовиков и автобусов МАЗ. Кроме Вьетнама ведется переговорный процесс по созданию зоны свободной торговли ЕАЭС с Китаем и Израилем.

Существует мнение, что расширению форм сотрудничества между ЕАЭС и третьими странами препятствует дефицит полномочий и механизмов Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) в сфере выработки и проведения общей торговой политики с более широкой переговорной политикой. Здесь возникает необходимость выработки консолидированной политики всех членов ЕАЭС в отношении третьих стран в рамках концепции Евразийского всеобъемлющего пространства. [2,с.13]

Одним из направлений, способствующих углублению сотрудничества членов ЕАЭС, как внутри сообщества, так и с другими странами, может стать развитие межрегиональных связей. Действенным инструментом таких связей является формирование территорий опережающего развития (ТОР), первые из которых получили распространение в Дальневосточном Федеральном округе РФ. Данный регион был неслучайно выбран в качестве платформы развития ТОР. Среди прочих регионов России Дальний Восток выделяется самой большой территорией, богатым запасом минеральных и биологических ресурсов на фоне низкого уровня заселенности и недостаточности экономического развития. Данный регион имеет особое стратегическое значение для экономики России. Он призван выполнять такие важнейшие функции, как внешнеэкономические, логистические и геополитические в современном и перспективном развитии стран Евразийского сообщества.

Для реализации ТОР 29 декабря 2014г. был принят Федеральный закон №473 «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации», а в 2015г. создано Федеральное министерство развития Дальнего Востока и ряд дополнительных управленческих органов (Корпорация по развитию Дальнего Востока, Агентство Дальнего Востока по привлечению инвестиций и др.). Законодательством было предусмотрено, что в случае успешного развития ТОР на Дальнем Востоке данные территории будут создаваться и в других регионах России.

Согласно принятому закону для развития ТОР предоставляется масштабный льготный режим. В 2015г. после конкурсного отбора были выбраны три территории в Приморском крае и две – в Хабаровском. При отборе ТОР в первую очередь учитывалось наличие инвестиционного спроса со стороны частных инвесторов; второе условие – экспортная ориентация выпускаемой продукции; третье – явный экономический и социальный эффект, который предполагается получить в виде роста ВРП, создание новых современных рабочих мест, прироста бюджетных доходов, развитие местного и регионального рынка. [3, с.5]

Результаты прошедших трех лет позволяют подвести некоторые итоги по развитию первых ТОР. В частности, по Хабаровскому краю в развитии ТОР на 1.07.2017г. было инвестировано более 5 млрд руб. (12.9% от заявленных инвестиций) и создано 687 новых рабочих мест (13.3% от планируемых). За этот период резидентами перечислено 151 млн руб. налогов во все уровни бюджетной системы РФ. Соотношение госбюджетных и внебюджетных инвестиций составило 1:7. [4]

Приведенные показатели дают предварительную оценку по эффективности развития территорий опережающего развития. Для более глубокой оценки необходимо наличие доступной информации по многим другим показателям, особенно в части влияния ТОР на социально-экономические показатели уровня жизни населения, как первостепенной задачи развития Дальнего Востока России. Для корректной интерпретации растущего объема информации необходимо наличие методики оценки деятельности, как отдельных резидентов с учетом специализации их деятельности, так и общего подхода к оценке зональных территорий в целом.

В настоящее время ведется активная работа по разработке такой методики, для чего привлечены представители заинтересованных министерств, науки и деловых кругов России.

Список использованных источников:

1. Оболенский В. Открытость национальных экономик: мир и Россия/ Мировая экономика и международные отношения. – 2017, том 61, №10. – С. 5–15.
2. Баландина Г.В., Спартак А.Н. Перспективы и ограничения участия России в региональных и глобальных цепочках стоимости / Российский внешнеэкономический вестник. – 2017, №11. – С. 3–16.
3. Шлык Н.Л., Шаповалов М.М. Влияние прямых иностранных инвестиций на развитие Хабаровского края / Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. – 2016, №4–5. – С.4–14.
4. Корпорация по развитию Дальнего Востока www.erdv.ru/stories/ дата обращения 20.12.2017

УДК 33.338.23

ОПЫТ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНЫХ ИНИЦИАТИВ В СТРАНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Д.Ч. Шулейко

Полесский государственный университет, denis.shuleiko@gmail.com

В последние два десятилетия активно идет процесс формирования кластеров. В 2008 году подписан один из ключевых документов по развитию кластерных инициатив в ЕС – Европейский кластерный меморандум. В ведущих странах мира, включая членов Европейского союза, кластеризацией охвачено около 50% промышленности. Практически полностью охвачены кластеризацией считаются промышленности Финляндии, Дании, Швеции и Норвегии [1].

Для развития кластерных инициатив в Финляндии, Франции, Норвегии и Швеции в разные годы были созданы Межведомственные координационные органы. При поддержке Европейской комиссии создан ряд организаций, оказывающих информационную, образовательную, консультаци-

онную, а также маркетинговую поддержку территориальным кластерам, – Европейская кластерная обсерватория, Европейская группа по кластерной политике, Европейский кластерный альянс, Кластерная инновационная платформа [2].

Согласно информации Европейской кластерной обсерватории, в Европе насчитывается около 3000 кластеров, охватывающих 54 миллиона рабочих мест [3]. На сайте Европейской платформы кластерного сотрудничества (далее – ЕПКС) [4] в странах ЕС зарегистрировано 720 организаций из Испании, Франции, Германии, Италии, Польши и Румынии (60% от общего количества) и др. стран (в январе 2017 года – 460).

В анализе функционирования кластерной политики стран ЕС выбраны такие страны как Германия, Франция (два основателя ЕС), Финляндия и Польша (присоединены к ЕС в 1997 и 2004 годах).

Франция. Французское правительство впервые запустило кластерную программу в 2004 году с целью повышения конкурентоспособности французских компаний и решения проблемы безработицы в депрессивных регионах. Сегодня во Франции насчитывается 67 кластеров [5] (78 согласно ЕПКС), в состав которых входят малые и большие компании, исследовательские центры и образовательные институты. За период с 2005 по 2013 годы в рамках проектов «Cluster» и «Cluster 2.0» реализовано более 1300 совместных проектов, привлечено свыше 2,3 млрд евро (из которых 1,45 млрд – средства бюджета). «Типичный кластер» во Франции – это объединение как в сфере современных технологий (5 и 6 уклады), так и в традиционных отраслях (автомобилестроение и др.), которое включает 200 компаний (диапазон от 100 до 1000), бюджет кластера 1,5 млн евро.

Германия. Развитие кластерной политики в Германии началось в 1990-х годах сразу как на национальном, так и федеральных уровнях. В настоящий момент в стране действует программа go-cluster Федерального министерства экономики и технологий. Также эффективное развитие кластерных инициатив поддерживается инновационной стратегией Leading-Edge Cluster Competition, главным инициатором которой стало Федеральное министерство образования и исследований. Особенностью кластерной политики в Германии является региональное развитие. 16 федеральных штатов республики имеют свои программы развития кластеров с учетом специализации региона. Также в стране функционирует Немецкая платформа кластеров, согласно которой в стране зарегистрировано 94 кластера [6] (62 согласно ЕПКС).

Финляндия. Опыт Финляндии интересен двумя ключевыми подходами в развитии кластеров. Первый заключается в узкой специализации для быстрых структурных сдвигов и достижения глобальной конкурентоспособности, второй – в высокой доле расходов государственного бюджета на НИОКР и ускоренного создания и развития технопарков. Сегодня в Финляндии насчитывается 8 кластеров, наиболее успешными из которых являются лесопромышленный кластер, включающий лесозаготовительную, деревообрабатывающую, целлюлозно-бумажную и машиностроительную отрасли, а также информационно-коммуникационный кластер. В состав лесопромышленного кластера входят специализированные научные центры и учебные заведения. Кластер формирует около 5% ВВП, 20% промышленного производства и 20% экспортных доходов страны. Компании кластера вкладывают около двух третей от общему объему инвестиций в НИОКР в сфере машиностроения. В лесопромышленном кластере работает около 50 тысяч человек. [7]. Таким образом Финляндия, имея всего 0,5% мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10% мирового экспорта продукции деревообработки, 25% – бумаги. [8]. Ядром информационно-коммуникационного кластера являются гиганты Nokia, Ericsson, Intel, IBM, Huawei. Все эти информационные гиганты создали собственные центры разработок и активно вовлечены в научно-исследовательскую деятельность, стимулируя приток иностранных инвестиций и создание новых высокотехнологичных производств.

Польша. Согласно данным Польского инновационного портала [9], в Польше на начало 2016 года было выделено 134 активных кластера (47 согласно ЕПКС), объединяющих около 6 тысяч участников. Большая часть участников кластеров – это представители малого и среднего бизнеса (72%). В 70 кластерах, информация о которых имеется в открытом доступе, работает свыше 390 тысяч сотрудников. Кластерная политика в Польше регулируется на национальном уровне Польским агентством развития предприятий (PARP), финансируется Европейским фондом регионального развития (ERDF) и Европейским социальным фондом (ESF). PARP оказывает поддержку кластерам по внедрению стандартов кластерного управления, участия в платформе кластерного мониторинга, расширения регионального потенциала и перехода на качественно новый уровень функционирования – «Ключевые национальные кластеры». Это ведущие кластеры в стране, имеющие четкую специализацию.

Опыт различных стран, в том числе близких по менталитету европейских стран, может быть полезным для выстраивания эффективной государственной политики в сфере кластеризации. Для этого выделим ключевые особенности кластерной политики в описанных выше странах:

- кластерная политика законодательно оформлена на национальном уровне с указанием ответственных министерств и организаций, созданы межведомственные координационные органы;
- функционирует кластерная обсерватория (платформа) с информационной, маркетинговой и образовательной функцией;
- национальная политика основана на отраслевой и региональной специализации, особое внимание уделяется наиболее перспективным отраслям, которые могут стать конкурентоспособными на глобальном рынке;
- национальные платформы интегрированы в общую кластерную политику ЕС, принимают участие в функционировании наднациональных организаций.

Список использованных источников:

1. Костенко О.В. Кластерный подход в экономике: от саморазвития к регулированию / О.В. Костенко // Таврический научный обозреватель. – 2016. – №4(9). – С. 1–5.
2. Орлова Г.А., Марков А.К., Хвальневич А.В. Создание и развитие инновационных кластеров в мировой экономике / Г.А. Орлова, А.К. Марков, А.В. Хвальневич // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – №10. – С. 3–11.
3. Ketels C., Protsiv S. European Cluster Panorama 2016 / C. Ketels, S. Protsiv // Center for Strategy and Competitiveness Stockholm School of Economics. – 2016.
4. European Cluster Collaboration Platform [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.clustercollaboration.eu/>. – Дата доступа: 11.01.2018.
5. Les Poles De Competitivite Moteurs de Croissance et D'Emplo [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://competitivite.gouv.fr/>. – Дата доступа: 03.03.2018.
6. Clusterplattform Deutschland [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.clusterplattform.de/>. – Дата доступа: 05.03.2018.
7. Базуева Е.В., Оборина Е.Д., Ковалева Т.Ю. Обоснование предпосылок формирования и развития высокоэффективных кластеров в региональной экономике: обзор отечественного и зарубежного опыта / Е.В. Базуева, Е.Д. Оборина, Т.Ю. Ковалева // Вестник Пермского университета. – 2016. – №2 (29). – С. 93–105.
8. Костенко О.В. Кластерный подход в экономике: от саморазвития к регулированию / О.В. Костенко // Таврический научный обозреватель. – 2016. – №4(9). С. 1–5.
9. Polish Innovation Portal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pi.gov.pl/eng/>. – Дата доступа: 15.02.2018.
10. Review of the state of development of clusters in EaP countries [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/>. – Дата доступа: 23.08.2017.
11. Совик, Л.Е. Теоретические вопросы разработки концепции управления национальным инновационным пространством / Л.Е. Совик // Экономика и банки. – 2015. – № 1. – С. 65–71.

УДК 338.3

ОЦЕНКА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА

Ж.Г. Шумак

Полесский государственный университет, shymak_jg@mail.ru

Принимая во внимание, что единого подхода к оценке ресурсного потенциала предприятия на сегодняшний день научными школами не выработано, представляется актуальной разработка такого инструментария, который позволял бы давать объективную оценку реального состояния предприятия с точки зрения потребления ресурсов и с учетом специфики конкретных условий функционирования.

Мы исходим из комплексного подхода к оценке ресурсного потенциала и с учетом имеющихся взглядов, в соответствии с которыми оценка ресурсного потенциала проводится в разрезе его компонентов (основные производственные фонды, материальные ресурсы, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы). Результаты исследования показывают, что показатели, используемые для оценки

ресурсного потенциала, повторяются в различных методиках. Это связано с тем, что все они направлены на оценку эффективности совокупности ресурсов, составляющей ресурсный потенциал. Традиционно система показателей оценки включает:

1) показатели, характеризующие основные производственные фонды предприятия: фондоотдача; фондоемкость; фондорентабельность; коэффициенты выбытия, ввода, обновления, износа основных производственных фондов;

2) показатели, характеризующие материальные ресурсы предприятия: материалотдача; материалоёмкость; удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции; рентабельность материальных затрат; коэффициент соотношения темпов роста объемов производства и материальных затрат;

3) показатели, характеризующие трудовые ресурсы: среднегодовая выработка продукции одним работником; коэффициент соотношения темпов роста объемов производства и затрат на оплату труда.

4) показатели, характеризующие использование финансовых ресурсов: коэффициент оборачиваемости; длительность одного оборота; коэффициенты текущей ликвидности, абсолютной ликвидности, обеспеченности собственными оборотными средствами, обеспеченности обязательств активами, капитализации, финансовой независимости; рентабельность продукции; рентабельность оборота.

Приведенные показатели позволяют оценить как ресурсный, так и факторный компонент ресурсного потенциала предприятия, так как они частичны, следовательно, могут изменяться в динамике, в пространстве под влиянием факторов.

Данная совокупность обладает следующими характеристиками:

– хотя и позволяет оценить эффективность использования ресурсов предприятия в их совокупности, но является достаточно трудоемкой и требует большого количества исходной информации;

– значительное количество показателей затрудняет обобщающую оценку ресурсного потенциала, также его оценку на длительных временных интервалах;

– анализ данных для сопоставления ресурсного потенциала нескольких предприятий представляется достаточно сложным;

– несоизмеримость показателей различных видов ресурсов, формирующих ресурсный потенциал.

Выявленные нами в ходе анализа методов оценки ресурсного потенциала предприятий недостатки, подчеркивают востребованность такого подхода к решению обозначенной проблемы, который, прежде всего, был бы направлен на практическое использование в аналитической работе. А это значит, что в основе его реализации должна лежать комплексная оценка ресурсного потенциала, опирающаяся на действующую статистическую информацию, хорошо знакомую практикам-экономистам. При этом указанная оценка должна отражать не только существующее положение хозяйствующего субъекта на рынке, но и по возможности учитывать перспективы его развития.

Согласно такой научной позиции нами выделены следующие аспекты оценки ресурсного потенциала:

– не имеет смысла использовать большое число показателей (принцип обзримости). Показатели могут быть из различных по экономическому содержанию и назначению групп, но их назначение – характеристика типа «экономическое развитие производства» в соответствии со структурой и динамикой показателей, характеризующих использование ресурсов» [1, с. 7];

– различные сочетания динамики объема производства (реализации), потребляемых ресурсов и величины их отдачи определяют эффективность использования ресурсов и идентифицируют ресурсный потенциал предприятия;

– уровню использования ресурсного потенциала, как мы считаем, присущи изменения в характере, форме и получаемом результате деятельности организации, ее рыночных перспективах, технико-технологическом уровне производства, уровне управления;

– основные результативные критерии для динамической оценки тенденций: критерий оценки обеспеченности предприятия ресурсами и степени эффективности их использования, критерий оценки динамики результатов изменений бизнеса;

– система индикаторов в качестве базы сравнения ресурсного потенциала нескольких предприятий должна удовлетворять условиям, описанным в [2, с.139].

Эффективность использования имеющихся у предприятия ресурсов должна быть охарактеризована и, в конечном счете, сведена:

– к статической оценке операционной эффективности предприятия, составляющей его ресурсный потенциал. Данный блок включает индикаторы, отражающие уровень обеспеченности конкретного предприятия ресурсами и эффективности их использования по функциональным составляющим уровням;

– к динамической оценке результатов изменений бизнеса. Данный блок включает индикаторы, отражающие прибыльность и рентабельность конкретного предприятия;

– к адаптивной оценке конкурентной и рыночной среды. Данный блок включает индикаторы, отражающие сравнительную оценку предприятий, являющихся региональными конкурентами;

– к интегральной оценке, которая позволяет не только оценить наличие потенциала, но и эффективность его использования.

Комплексный подход к экономической диагностике ресурсного потенциала предприятия и влияющих на него факторов позволит осуществить следующие виды анализа по времени исполнения:

1) ретроспективный анализ: обобщение, оценка результатов деятельности, выявление неиспользованных возможностей. Информационная база: годовые отчеты предприятия.

2) анализ реального времени: изучение, контроль происходящих процессов и управление ими для совершенствования процесса ресурсосбережения. Информационная база: оперативная отчетность предприятия.

3) прогнозный анализ: определение перспектив изменений функционирования предприятия. Информационная база: результаты ретроспективного и анализа реального времени, стратегический план развития предприятия.

Список использованных источников:

1. Любушин, Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организации / Н.П. Любушин [и др.] // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №1(166). – С. 3–11.

2. Шумак, Ж.Г. Аспекты экономической диагностики ресурсного потенциала мясоперерабатывающих предприятий и влияющих на него факторов // Ж.Г. Шумак // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы: сборник трудов XI международной научно-практической конференции, УО "Полесский государственный университет", г. Пинск, 21 апреля 2017 г. / Министерство образования Респуб–лики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2017. – 345 с. – [138–140].

ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 658.8

СОЦИАЛЬНО–ОТВЕТСТВЕННЫЙ МАРКЕТИНГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В.Н. Алексиевич, Т.И. Курьян

Барановичский государственный университет, 72_37@mail.ru, tatyana.kuryan@mail.ru

Сегодня маркетинг играет важную роль в деятельности каждого предприятия, ставящего перед собой цель – достижения максимальной прибыли. Но в век потребления, встает вопрос не только о том, что бы заботится о доходах своей фирмы, но так же и об обществе в целом. Ведь потребители скорее выберут продукцию той фирмы, которая «думает не только о себе», а еще и помогает окружающим, думает о других. В этом организации и призван помочь социально–ответственный маркетинг.

Так как Республика Беларусь позиционирует себя как государство с социально–ориентированной рыночной экономикой, каждой организации следует соответствовать социальной ориентации страны, используя при этом социально–ответственный маркетинг.

Суть социально ответственного маркетинга заключается в том, чтобы найти баланс между максимизацией прибыли, увеличением числа клиентов и удовлетворения их потребностей, а также в учете общественных интересов [1].

Во всем мире людей волнуют такие проблемы как – экология, войны, болезни, помощь нуждающимся, здоровый образ жизни, культура, обучение, права человека и другие важные проблемы. Сегодня, если организация оказывает негативное воздействие на природу, не считается с правами человека, неуважительно относится к своим потребителям, то она теряет свою репутацию, а так же часть выручки.

Использование социально ответственного маркетинга поможет глубже взглянуть на проблему, пути ее решение, так привлечёт внимание новых потребителей. Например: в магазине на полке стоит 2 бутылки с минеральной водой разных производителей, один производитель использует социально ответственный маркетинг в виде того что 5% от стоимости каждой проданной бутылки минеральной воды пойдет на помощь болеющим детям, а другой не использует ничего.

Потребитель, выбирающий между двумя бутылками, скорее купит первую, чем вторую.

Примером успешного социально ответственного маркетинга за границей является компания Pepsi, которая потратила крупную сумму на финансирование благотворительного проекта «Pepsi Refresh Project».

Согласно условиям проекта, все желающие могли получить грант в 5 тыс. дол., 25 тыс. дол., 50 тыс. дол., 250 тыс. дол., имеющие некоммерческие идеи, способные принести общественную пользу [1].

Организации Республики Беларусь также внедряют с вою деятельность социально–ответственный маркетинг. Пример организаций, которые используют социально–ответственный маркетинг, служат такие известные организации: «Бритиш Американ Тобакко», ЗАО «МТБанк», компания «МТС», УП «Кока–Кола Бевриджиз Белоруссия» [2].

Компанией «Бритиш Американ Тобакко» проводится поддержка акции «Ночь музеев», Ежегодный творческий открытый публичный конкурс «Дизайн входного билета в Национальный художественный музей Республики Беларусь», проводится ежегодный проект «Зеленый субботник».

ЗАО «МТБанк» проводит уроки финансовой грамотности, поддерживает спортивные мероприятия, в 2016 году в партнерстве с Центром Максима Мирного и онлайн–гипермаркетом «21vek.by» провел серию теннисных турниров для детей «Кубок МТБанка», при поддержке МТБанка основа на базе Белорусского государственного экономического университета кейс–клуб «BSEU Case Club», традицией банка стало озеленение территорий.

«Кока–Кола Бевриджиз Белоруссия» сотрудничает с Белорусским государственным университетом по программам, направленным на развитие талантливой молодежи, поддерживает различные природоохранные инициативы Международного государственного экологического института

им. А. Д. Сахарова БГУ, в 2017 году открыла школу «От идеи до бизнеса», является партнером Глобального фонда по борьбе со СПИДом, туберкулезом и малярией [3].

При поддержке компании «МТС» проходят турниры по гимнастике, компания является официальным партнером фестиваля искусств «Славянский базар в Витебске».

Таким образом, социально–ответственный маркетинг – это улучшение качество жизни по средствам производства безопасных продуктов питания, соблюдения прав человека, создания хороших условий труда для работников, реализацию социально ориентированных политик и программ, направленных на повышение уровня жизни, создание совместных проектов с государственными организациями. Каждая организация должна использовать социально–ответственный маркетинг в своей деятельности, тем самым зарабатывая уважение, удерживая существующих потребителей и привлекая новых.

Список использованных источников:

1. Социально ответственный маркетинг: как увеличить прибыль, помогая? Применение добросовестных маркетинговых практик [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://csrjournal.com/16153-socialno-otvetstvennyj-marketing-kak-uvlichit-pribyl-pomogaya-primenenedobroso-vestnyx-marketingovyx-praktik.html>. – Дата доступа: 03.03.2018.

2. Социальные отчеты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.globalcompact.by/index/social_reports. – Дата доступа: 03.03.2018.

3. Социальный маркетинг: теория и практика [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/1/view/92/>. – Дата доступа: 03.03.2018.

УДК 339.138

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Н.К. Алесина

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
nataliaalesina@mail.ru

На современном этапе развития мировой и отечественной экономики перед субъектами бизнеса возникает множество дополнительных задач, вызванных проблемой реализации своих товаров и услуг. С возрастанием темпов глобализации, внутренним насыщением рынков сбыта, повышением уровня информатизации обостряется конкурентная борьба за потребителя. Для успешного ведения борьбы за потребителя уже недостаточно таких инструментов, как снижение цен на товары и услуги, проведение единичных дисконтных программ и рекламных акций.

Данные мероприятия нацелены на привлечение большего числа клиентов, однако в большинстве случаев, не мотивируют на сотрудничество в долгосрочной перспективе. Крайне важным на данном этапе для любой организации является формирование такого круга клиентов, которые характеризуются наибольшей лояльностью и нацелены на долгосрочное сотрудничество.

Достижение этой цели возможно путем внедрения и успешной реализации клиентоориентированной стратегии. Клиентоориентированная стратегия – это стратегия ведения бизнеса, при которой все внутренние и внешние процессы организации ориентированы на установление и поддержание высокой степени лояльности круга клиентов, настроенных на долгосрочное сотрудничество.

Определение круга клиентов, ориентация на которых наиболее выгодна и целесообразна для организации, является обязательным условием для успешной реализации клиентоориентированной стратегии. Решение данной задачи без привлечения новых прикладных инструментов и технологий крайне затруднительно. Для сбора, обработки и анализа информации о рынке и клиентах используются CRM–системы (управление отношениями с клиентами), представляющие собой программное обеспечение, которое автоматизирует стратегии взаимоотношений с клиентами, а также накапливает и систематизирует информацию о клиентах.

Основная идея маркетинга взаимодействия состоит в том, что объектом управления маркетингом становится не совокупное решение, а отношения (коммуникации) с покупателем и другими участниками процесса купли–продажи.

Поэтому организации в своей предпринимательской деятельности больше внимания уделяют сохранению и развитию долгосрочных взаимоотношений с имеющимися клиентами, наиболее полно учитывают с этой целью их потребности и выгоды.

При этом ответственность за принятие решений распределяется на весь персонал организации, поскольку требует участия в маркетинговой деятельности всех служб. Рассматривая трансформацию маркетинга нельзя не заметить его гибкость реагирования на изменения в социально-экономическом пространстве и способность фокусировать внимание на конкретном объекте: продукт, информация, персонал, инновация, знания, взаимоотношения. В то же время обнаруживается отсутствие целостности или комплексности в видении маркетинговой деятельности. И как ответ на возникающую проблему развивается холистический маркетинг, суть которого состоит в том, чтобы признавать сложность, нелинейную природу и цельность систем, с которыми мы имеем дело. Холистический маркетинг (целостный) не разделяет компанию и окружающий ее рынок, а воспринимает их целостно, в единстве, как единую сложную систему, которую не раскладывают на части, а анализируют, изучают и используют целостные свойства сложной системы. Деление маркетинговых направлений сводится к минимуму и компания воспринимается как единый организм, в котором нет независимых и произвольно изменяемых частей [1] т.е., используется системный подход.

Маркетинг инновационного развития предприятия соединяет в себе анализ, планирование и контроль за инновационной деятельностью предприятия. Он нацелен на сохранение существующих позиций, завоевание потенциальных рынков и создание новых рынков для инновационной продукции. Его задачей является, во-первых, удовлетворение быстро меняющегося спроса потребителей на инновационную продукцию и, во-вторых, достижение целей инновационного развития предприятия.

Инновация в маркетинге – это успешное внедрение новых способов и методов, предназначенных для получения лучшего результата и большей эффективности. [2, с. 54] Инновационный маркетинг является воплощением, комбинацией или синтезом знаний в этом роде деятельности, введением новых продуктов, процессов или услуг. Включение инноваций в маркетинг является многоступенчатым процессом в котором организациям необходимо трансформировать идеи в новые или улучшенные продукты, услуги в целях продвижения, конкурентирования и успешного дифференцирования себя на рынке. Инновационный маркетинг, как правило, предполагает творческий подход, творческие идеи, чтобы сделать некоторые конкретные и ощутимые различия в области маркетинга. Все инновации начинаются с творческой идеи, творчество отдельных лиц и групп является отправной точкой для инноваций.

В ходе введения инноваций предприятию необходимо провести стратегические исследования проекта, во время которых необходимо определить, какую продукцию, какого уровня качества и каким потребителям ее будут предлагать. Именно поэтому стратегический инновационный маркетинг должен осуществляться в тесном контакте работников маркетинговых служб предприятия с потребителем. Инновации являются ключевым элементом в обеспечении активного роста прибыли и повышении итоговых результатов [3, с. 145].

Маркетинг инноваций позволяет инновационным предприятиям получить стратегическое обоснование своих действий, т. е. выяснить и оценить перспективы своей инновационной деятельности на долгосрочный период. Способность предприятия добиться конкурентного преимущества на рынке и сохранить его во многом зависит от эффективности маркетинговой стратегии, обусловленной ориентацией на создание исключительной потребительской ценности инноваций, способностью усиливать ключевые компетенции инновационного предприятия, восприимчивостью к изменяющимся потребностям рынка, нацеленностью на разработку новых инновационных продуктов и технологий.

Список использованных источников:

1. Григорьев А.Д., Зимин Д. А. Теории инноваций: формирование и развитие. // Личность и Культура, No2, 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.licpublic.com/index.php>. Дата доступа 11.03.2018
2. Пермичев, Н. Ф. Маркетинг инноваций : учеб. пособие / Н. Ф. Пермичев, О. А. Палеева. – Н. Новгород : Нижегород. гос. архитектурно–строит. ун–т, 2007. – 88 с.
3. Инновационное развитие Республики Беларусь: состояние и перспективы : материалы Международ. научно–практ. конф., Минск, 29 сент. 2009 г. / под ред. И. В. Войтова. – Минск : БелИСА, 2009. – 288 с.

«ИСТОРИИ УСПЕХА» КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ НАЧАЛА ИЛИ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т.В. Артеменко

Хабаровский государственный университет экономики и права, tv-artemenko@mail.ru

Среди современных проблем внешнеэкономической деятельности ряда российских регионов называют сокращение организаций – участников внешнеэкономической деятельности и низкую вовлеченность субъектов малого и среднего предпринимательства в экспортную деятельность. Для их решения реализуется достаточно широкий перечень мер, в числе которых – тиражирование историй успеха организаций–экспортёров как инструмент мотивации начала или развития экспорта. В ходе исследования выявлено, что в настоящее время пропаганду успешного опыта экспортёров осуществляют следующие организации:

1) Российский экспортный центр (РЭЦ). С 2017 г. проводит популяризацию историй успешного выхода региональных организаций на внешние рынки. В целях сбора информации об организациях–экспортёрах РЭЦ разработана анкета (Опрос про успешный экспорт [2]), которая включает 14 вопросов, 7 из которых посвящены характеристике истории экспорта. Приведем их полностью, так как на их основе и формируются «истории успеха»:

2. Как Вам пришла идея начать экспортировать? С чего все начиналось? Почему решили попробовать продавать Вашу продукцию за рубеж?

3. Опыт Вашего первого экспортного контракта. Насколько успешным он был?

4. С момента заключения Вашего первого экспортного контракта на сколько вырос экспорт? Доля экспорта сейчас?

5. Какие изменения произошли в компании после того как Вы вышли на международный рынок?

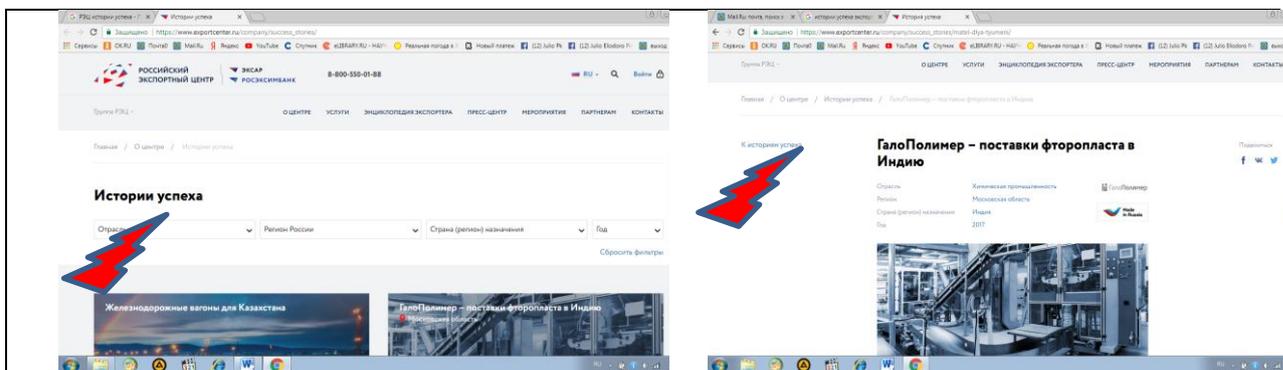
6. С какими трудностями сталкивались / продолжаете сталкиваться при экспорте? Какие барьеры были наиболее трудными? Принимали ли участие в серии конференций «Региональный трек: Сделано в России», которые Группа РЭЦ проводит в регионах РФ?

9. Планируете ли дальше продолжать экспортировать?

14. Какие три совета вы хотите дать начинающим экспортёрам?

Истории выхода на внешние рынки, интервью с руководителями организаций публикуются на информационных ресурсах Группы РЭЦ – портал www.exporter.ru, вкладка «Истории успеха» (на рис. 1 приведен скриншот 2–х страниц), в журнале «Российский экспортёр», презентуются в рамках церемонии вручения сертификатов программы «Made in Russia», различных выставок (например, «Россия, устремленная в будущее») и т.п.

2) Региональные центры поддержки экспорта (далее Центры. Примечание: центры имеют отличия в названии) (на начало 2018 г. их 50). В Докладе Госсовета РФ «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» по итогам работы за 2013–2014 гг. указывалось, что в целях совершенствования системы поддержки экспорта малых и средних предприятий (далее МСП) Центры поддержки экспорта и региональные интегрированные центры должны распространять «истории успеха»[1].



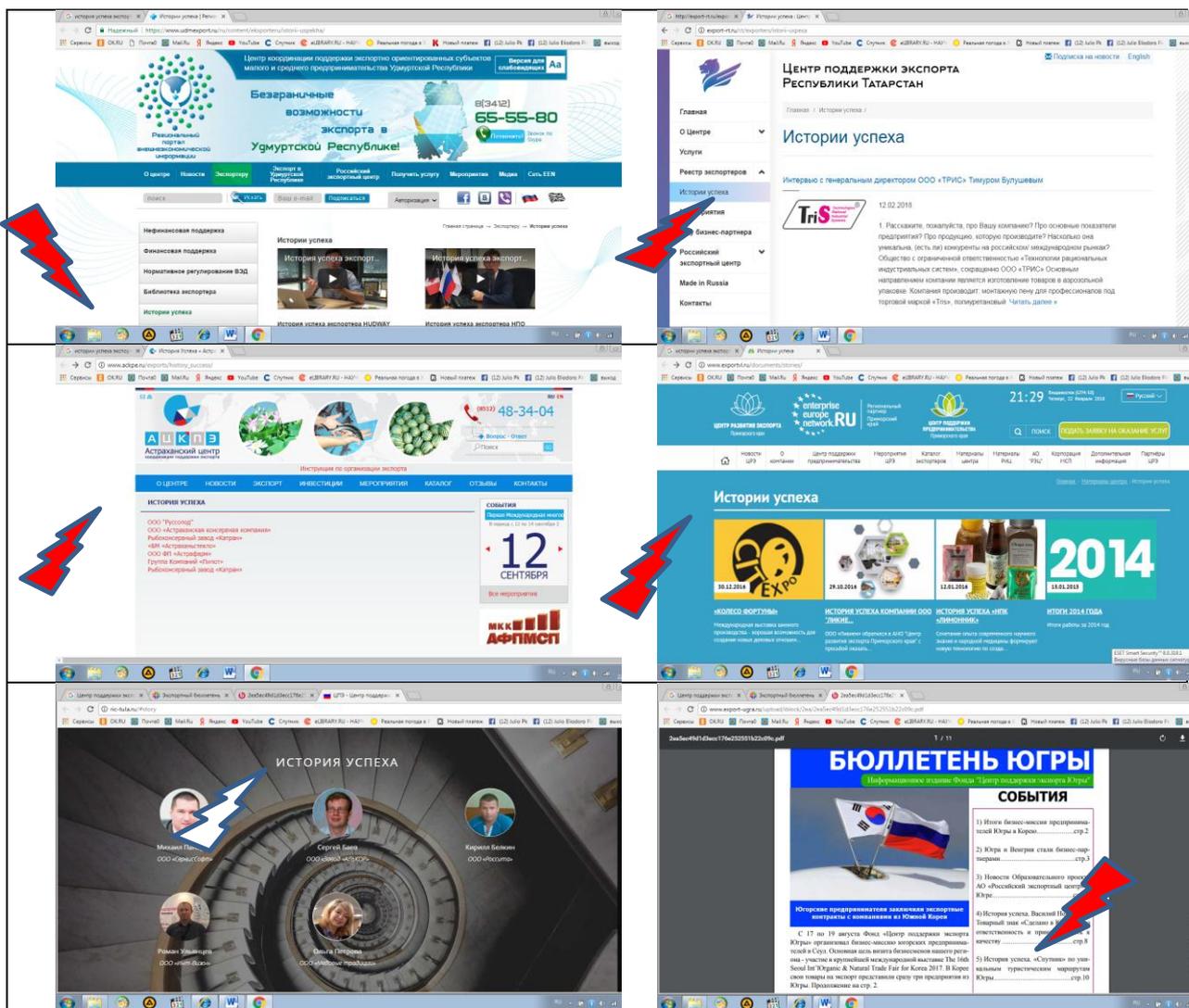


Рисунок – Скриншот страниц «Истории успеха» РЭЦ, региональных центров поддержки экспорта и других организаций

Изучение сайтов большинства Центров позволило сделать следующие выводы. Официальные сайты не всех Центров имеют вкладку «Истории успеха». Форма представления и содержание «историй успеха» различны. На сайте Центра Удмуртской Республики (<https://www.udmexport.ru/ru/content/gosudarstvennaya-podderzhka-eksporterov/istorii-uspekha/>, скриншот 3 на рис.1) представлены видео интервью представителей организаций-экспортеров, а Центра Республики Татарстан (export-rt.ru/ct/exporters/istorii-uspekha, скриншот 4 на рис.1) – тексты интервью по анкете РЭЦ. Центр Астраханской области (http://www.ackre.ru/exports/history_success/, скриншот 5 на рис.1) разместил на сайте преимущественно подробную информацию об основном виде деятельности и продукции организации-экспортера в текстовом формате, а также видео интервью с руководителями организаций. Центр Приморского края (<http://www.exportvl.ru/documents/stories/>, скриншот 6 на рис.) дает краткую информацию о содействии 2-м организациям при выходе на внешний рынок. На странице сайта Центра Тульской области (<http://tic-tula.ru/#story>, скриншот 7 на рис.1) дана только общая информация о специализации 5-ти организаций-экспортеров и имеющихся международных контактах, с фотографиями и фамилиями руководителей. Центр Югры (<http://www.export-ugra.ru/>, скриншот 8 на рис.1) «истории успеха» экспортеров размещает в информационном издании Фонда «Центр поддержки экспорта Югры» «Экспортный бюллетень Югры», который доступен на сайте. При этом освещается деятельность организации в целом, кроме того «истории успеха» носят тематический характер.

3) Другие организации.

Правительство Санкт-Петербурга. С 2015 г. проводит конкурс «Экспортер года» для МСП как ключевую региональную инициативу по продвижению лучшего опыта и практик интернационали-

зации (<http://exportawards.ru/index.php>). В 2017 г. в рамках финала конкурса была проведена мотивационная сессия «Несырьевой экспорт: истории успеха», где топ-менеджеры крупных организаций рассказали свои истории успеха в области экспорта [3].

Таким образом, «истории успеха» организаций-экспортеров как инструмент мотивации начала или развития экспорта применяется РЭЦ и региональными центрами поддержки экспорта, а также другими организациями. Вместе с тем содержание «историй успеха», презентуемых отдельными организациями, напрямую не популяризирует именно экспортную деятельность.

Список использованных источников:

1. О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс] : доклад Государственного совета Российской Федерации. – Режим доступа: www.yartpp.ru/images/stories/gossovet_tpp_rf.doc. – Дата доступа: 15.02.2018.

2. Российский экспортный центр расскажет о Вашей истории успеха [Электронный ресурс] / Новости / Главная // Министерство экономического развития Мурманской области : [сайт]. – Режим доступа: <https://mines.gov-murman.ru/news/240658/>. – Дата доступа: 15.02.2018.

3. GS Group рассказал, как добиться успеха в развитии экспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gs-group.com/press-center/news/gs-group-rasskazal-kak-dobitsya-uspekha-na-zarubezhnykh-gynkakh/>. – Дата доступа: 15.02.2018.

УДК 339.187(476)

ОСОБЕННОСТИ СБЫТА ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.Э. Бондарчук, О.А. Паршутич

Полесский государственный университет, abe.2304@mail.ru, olgaketko@mail.ru

Рынок хлебобулочных изделий до сих пор был и остается одним из важнейших в Республике Беларусь. В настоящее время этот рынок, как и все остальные, меняется согласно предпочтениям потребителей [1].

Большая часть хлебобулочных изделий реализуется через магазины города. Такое положение обусловлено тем, что магазины имеют ряд преимуществ: в них концентрируется более широкий ассортимент товаров, расширяется возможность предоставления дополнительных услуг, внедрения современной технологии и механизации торговых процессов, улучшения условий труда, повышения культуры обслуживания населения. Хлебобулочные изделия также реализуются и в мелкокорозничной торговой сети. Недостатками мелкокорозничной торговой сети являются узость ассортимента, отсутствие удобств для покупателей при выборе товара, сложность в создании надлежащих условий для хранения товара и для торгового персонала [4].

Эффективность торговли и бесперебойность поставки хлебобулочных изделий населению во многом зависят от качества работы транспорта. Он обеспечивает связь между изготовителем и потребителем, доставляя товары в места потребления. Выполняя эту роль, транспорт обслуживает межрегиональные связи, пространственное перемещение товаров в соответствии с потребностями населения и народного хозяйства. Работа транспорта влияет на скорость обращения хлебобулочных изделий, сохранность товарно-материальных ценностей, объем и структуру товарных ресурсов, их размещение. Это, в конечном счете, определяет расходы, связанные с доведением хлебобулочных изделий от производства до потребителя [2].

Так как у хлебобулочных изделий очень малый срок хранения их необходимо завозить в магазины и мелкокорозничные торговые сети ежедневно. В связи с этим необходимо использование автомобильного транспорта. Так как этот транспорт характеризуется высокой маневренностью. На нем можно перевозить грузы небольшими партиями. На малые расстояния изделия доставляются достаточно быстро, обеспечивается надлежащая регулярность и надежность перевозок. Автотранспортные предприятия или организации могут по соглашению с грузоотправителем или грузополучателем и за плату принять на себя погрузку и выгрузку из автомобиля хлебобулочных изделий и возвратной тары. Выполняющего эти работы шофера грузоотправитель должен обеспечить специальной одеждой. После выгрузки хлебобулочных изделий грузополучатель обязан очистить кузов, лотки от хлебных крошек, а также от бумаги, которой застилаются лотки при пере-

возке отдельных сортов хлебобулочных изделий. Грузоотправитель (грузополучатель) обязан производить санитарную обработку кузовов подвижного состава, осуществляющего перевозки хлебобулочных изделий [2].

При покупке хлебобулочных изделий покупатели особое внимание уделяют внешнему виду магазина и товара реализуемого в нем. Основными факторами, отрицательно влияющими на продажу хлебобулочных изделий, являются: наличие в продаже хлебобулочных изделий с истекшим сроком реализации; грязные полки, на которых хранится хлеб; продажа недоброкачественных изделий (хлеб имеет слипы, трещины, расплывчатую форму, черствый); недостаток необходимого инвентаря в магазине (весы, раздаточные доски); неправильное хранение хлеба на стеллажах (то есть "навалом") или в неположенном месте (в тамбуре) [1].

Крупнейшими белорусскими предприятиями хлебобулочной отрасли являются ОАО “Минский комбинат хлебопродуктов”, ОАО “Витебский комбинат хлебопродуктов”, РУПП “Могилевхлебпром”, ОАО “Лидахлебопродукт”, ОАО “Молодеченский комбинат хлебопродуктов”, РУПП “Гроднохлебпром” [5].

Белорусы все больше заботятся о своем здоровье, поэтому особое внимание уделяют тому, что едят. Хлеб, как и все другие хлебобулочные изделия, считается высококалорийным продуктом, который не рекомендуется употреблять в пищу в больших количествах. С другой стороны, отмечен рост потребления низкокалорийных продуктов, ориентированных на здоровое питание. Эти тенденции свидетельствуют об улучшении благосостояния населения. Так, белорусы начали заменять хлеб другими продуктами — фруктами, овощами, мясом, рыбой.

На рисунке представлена динамика реализации хлебобулочных изделий в Республике Беларусь за 2010 – 2016 года [3].

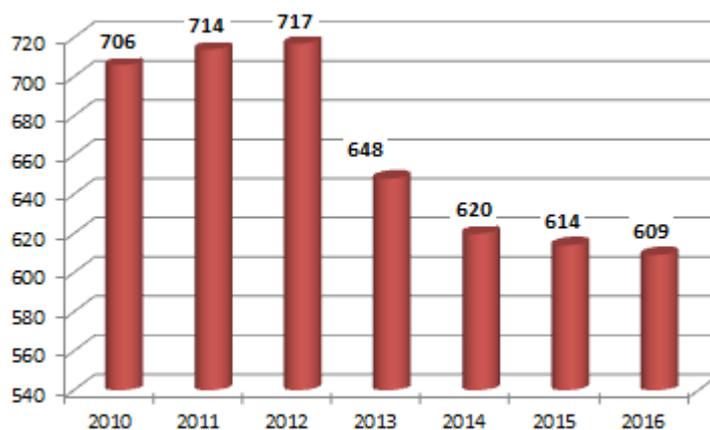


Рисунок – Динамика объемов реализации хлебобулочной продукции в Республике Беларусь за 2010 – 2016 года, тыс. тонн

Проанализировав динамику объемов реализации хлебобулочных изделий за 2010 – 2016 года, можно сделать вывод о том, что наблюдается тенденция снижения потребления хлебобулочной продукции в Республике Беларусь. Так, в 2016 году по сравнению с 2010 объем реализации продукции снизились на 13,7 процента. До 2012 года наблюдается увеличение объемов реализации хлебобулочной продукции (увеличение в 2012 году по сравнению с 2010 годом на 1,6 процента). С 2013 года наблюдается резкое снижение объемов реализации хлеба по сравнению 2012 годом на 9,6 процента.

Уменьшение потребления хлеба может быть следствием следующих факторов:

- снижение сырьевых ресурсов хлебопекарной промышленности;
- культ здорового питания;
- рост среднедушевых денежных доходов, переориентация спроса населения на приобретение более дорогих и полноценных продуктов питания [1].

Принимая во внимание текущую ситуацию, ожидается, что в ближайшие пять лет рынок хлебобулочных изделий будет зависеть от пяти новых тенденций, таких как:

- развитие продуктов для перекуса в течение дня;
- растущий интерес к кухням других стран мира;
- популярность здорового образа жизни;

- ожидаемый спрос на продукты без глютена, ГМО, консервантов и т. д.;
- инновации в потребительской упаковке [4].

Таким образом, на сбыт хлебобулочной продукции оказывает влияние большое количество факторов: качество продукта, качество работы транспорта, внешний вид хлебобулочного изделия, вкусовые качества. Среди основных факторов, отрицательно влияющих на реализацию хлеба, отмечают истекший срок годности, грязные полки, неправильное хранение хлеба и другие. В Республике Беларусь наблюдается снижение спроса на хлебобулочную продукцию. Одной из причин сокращения спроса является отказ от потребления мучного в пользу потребления здоровой продукции.

Список использованных источников:

1. Электронный журнал “Продукт.by” – Режим доступа: <http://produkt.by/story/pyat-klyuchevyh-tendenciyopredelyayushchih-rynok-hlebobulochnyh-izdeliy-v-belarusi-v> – Дата доступа: 20.10.2017.
2. Портал о маркетинге – Режим доступа: <http://www.mainmarketing.ru/mcobs-352-1.html> – Дата доступа: 20.10.2017.
3. Сайт Национального статистического комитета – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> – Дата доступа: 20.10.2017.
4. Официальный сайт компании “Рокинтехинвест” – Режим доступа: <http://www.riti.by/novosti/18-hlebopekarnaja-promyshlennost-belarusi-realizacii-i-tendencii> – Дата доступа: 20.10.2017.
5. Бизнес портал – Режим доступа: <https://n24.by/ekonomika-i-biznes/15986-top-10-samyh-hlebnyh-predpriyatij-belarusi.html> – Дата доступа: 20.10.2017.

УДК 658.8

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.Э. Бондарчук

Полесский государственный университет, abe.2304@mail.ru

Оценка эффективности сбытовой деятельности является весьма сложной задачей, и не всегда предоставляется возможность выразить количественный эффект, получаемый за счет маркетинговых мероприятий. Тем не менее, существует множество разных подходов относительно решения данной проблемы, что и позволяет выделить следующую классификацию методов оценки эффективности сбыта:

- Качественные методы. Предполагают использование маркетингового аудита, в ходе которого осуществляется всесторонний анализ внешней среды организации, а также всех угроз и возможностей;
- Количественные методы. Данные методы основаны на сравнении затрат на маркетинг с полученной валовой прибылью, а также на сравнении затрат на рекламу и объемов продаж;
- Социологические методы. Используют инструменты прикладной социологии (разработка программы социологического исследования и в соответствии с ней проведение самого исследования);
- Балльные методы. Оценивают эффективность по каждому мероприятию на предмет соблюдения перечня критериев;
- Информационные методы. Для оценки эффективности маркетинга используются программы [2].

Эффективность системы сбыта оценивается совокупностью различных показателей:

- увеличение прибыли от реализации продукции, работ, услуг;
- сокращение сбытовых издержек;
- сокращение времени доставки товара и прохождения по каналам товародвижения;
- увеличение количества удовлетворенных потребителей и снижение числа рекламаций;
- рост конкурентоспособности товара и конкурентного статуса предприятия;
- увеличение доли рынка [1].

Показателями экономической эффективности сбытовой политики фирмы являются:

1. коэффициент реагирования клиента на коммерческие обращения, равный отношению объема реализации продукции к совокупным затратам, связанным со сбытом данной продукции;
2. коэффициент прибыльности затрачиваемого на сбыт времени, равный отношению полученной прибыли от сбыта продукции к стоимости затрат времени, потраченного на сбыт;
3. рентабельность сбыта, равная отношению затрат на сбыт продукции к проценту полученной при этом прибыли, определяемому, в свою очередь, отношением полученной прибыли к выручке от реализации товаров;
4. эффективность системы сбыта предприятия как соотношение роста объема продаж в результате стимулирования сбыта на рост сбытовых затрат [3].

Также существует методика комплексной оценки эффективности управления сбытовой деятельностью.

Этап 1. “Оценка выполнения плана реализации продукции в отчетном году” предполагает сравнение плановых и фактических показателей в натуральном и стоимостном выражениях по объемам: реализации, выручки, затрат, прибыли и пр. Оценку выполнения плана предлагаем дополнить сравнением фактических с рядом нормативных показателей (цена единицы продукции: минимально допустимая, индексная, желательная; объем реализации: минимальный, индексный, желательный; прибыль от реализации продукции: минимально допустимая, индексная) [4].

Этап 2. “Оценка эффективности управления сбытовой деятельностью предприятия по каждому товарному направлению” предполагает анализ основных результативных показателей для определения эффективности работы предприятия в области реализации продукции. В ходе анализа эффективности управления сбытовой деятельностью по каждому товарному направлению (этап 2) и в разрезе всего товарного портфеля предприятия (этап 3) предлагается использовать следующие дополнительные показатели:

- объем продукции, произведенный и реализованный на одну тысячу рублей затрат;
- коэффициент опережения роста цен над ростом затрат;
- коэффициент опережения роста объемов реализации над ростом объемов производства;
- себестоимость одного рубля прибыли;
- коэффициент покрытия затрат прибылью.

Этап 3. “Оценка эффективности управления сбытовой деятельностью в разрезе товарного портфеля предприятия” предполагает выявление роли каждого продукта в общем достигнутом результате [4].

Этап 4. “Анализ влияния конкуренции и сбытовых стратегий на эффективность управления сбытовой деятельностью предприятия” оценивает влияние конкурентов, конкурентной структуры, объемов реализуемой продукции, выручки и других факторов на эффективность управления сбытовой деятельностью предприятий; предполагает исследования:

1. конкурентов–лидеров и конкурентной структуры рынка по видам продукции;
2. эффективности сбыта продукции в зависимости от объема реализации;
3. предприятий, реализующих свою продукцию в разных ценовых диапазонах;
4. эффективности сбытовой деятельности в зависимости от величины коммерческих расходов;
5. эффективности сбытовой деятельности в зависимости от величины выручки от реализации продукции, работ, услуг.

Этап 5. “Корректировка планов и деятельности сбытового подразделения предприятия” подразумевает внесение изменений в процесс управления сбытовой деятельностью предприятия [4].

Сбыт продукции будет эффективным, если предприятие будет точно знать своих непосредственных и потенциально возможных клиентов, а также их основные требования к продукции и условиям ее поставки [5].

Список использованных источников:

1. Экономика и социум – Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_25/Katerinich%20T.N.-3.pdf – Дата доступа: 03.03.2018
2. Методы оценки эффективности маркетинговой деятельности – Режим доступа: <http://helpiks.org/5-23385.html> – Дата доступа: 03.03.2018
3. Сайт Российского государственного профессионально – педагогического университета – Режим доступа: http://elar.rsvpu.ru/bitstream/123456789/12564/1/RSVPU_2016_295.pdf – Дата доступа: 03.03.2018

4. Управление сбытом – Режим доступа: <https://www.belstu.by/Portals/0/userfiles/101/23-Upravlenie-sbitom-Baranovskij.pdf> – Дата доступа: 03.03.2018

5. Сайт МГИУ – Режим доступа: http://barmashova.ru/mater_tehnich_snabgenie/uprav_sbitom/ – Дата доступа: 03.03.2018

УДК 338.24

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ

М.В. Варакулина, Б.Х. Ходжамырадов

Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина,
varakulina@brsu.brest.by, hojamyradowbatyr@gmail.com

С конца 80–х – начала 90–х годов XX века наблюдался процесс глобализации маркетинга как концепции управления.

Так, в 1992 г. в г. Канберре (Австралия) прошла Международная конференция по глобальному маркетингу, которая провозгласила: «Маркетинг – это все», «Маркетинг означает бизнес». Значительный вклад в развитие маркетинга как науки и искусства внесли Б. Берман, Г. Болт, П. Дракер, Ф. Котлер, Ж. Ламблен, Х. Мефферт, Дж. Эванс, Е. Голубков, Г. Багиев, Б. Соловьев и др. [1, с. 24]

В современной литературе по маркетингу встречаются такие понятия, как «маркетинг менеджмент», «управление маркетинговой деятельностью» и «управление маркетингом». В практической деятельности предприятий все более активно используются принципы, методы и подходы маркетингового управления.

Маркетинг–менеджмент – это искусство и наука применения основополагающих маркетинговых концепций для выбора целевых рынков, привлечения, сохранения и расширения круга новых потребителей посредством создания и предоставления высококачественных потребительских ценностей и осуществления связанных с ними коммуникаций. [2, с. 23].

Управление маркетингом – это анализ, планирование, претворение в жизнь и контроль за проведением мероприятий, рассчитанных на установление, укрепление и поддержание выгодных обменов с целевыми покупателями ради достижения определенных задач организации, таких, как получение прибыли, рост объема сбыта, увеличение доли рынка и т.п. [2].

Содержание концепции управления маркетинговой деятельностью предприятия раскрывается посредством ключевых управленческих функций [3, с.10]:

- аналитической;
- планирования;
- производственно–сбытовой;
- контрольной.

Следовательно, эффективность управления маркетингом в значительной мере зависит от трех основных составляющих элементов процесса управления: планирования, организации и системы контроля на предприятии. Кроме того, выделяют такие элементы управления, как мотивация, регулирование и учет, а также несколько специфичных элементов – прогнозирование и анализ [4, с.11].

Маркетинговая функция находится в тесной взаимосвязи с другими основными функциями предприятия (персонал, финансы, производство и т.д.).

Вместе с тем, управление маркетинговой деятельностью имеет свои особенности. Они обусловлены, прежде всего, тем, что маркетинг связан с внешней средой, определяющей рыночную деятельность предприятия. Его главная задача состоит в том, чтобы добиться наилучшего согласования внутренних возможностей предприятия с требованиями внешней среды для создания предложения, управления спросом и получения прибыли.

В конечном счете система управления маркетингом требует создания организационно–экономического механизма, быстро адаптирующегося в условиях внешней среды. А это, в свою очередь, требует создания открытой системы управления [4, с.12].

Мы выделили несколько современных подходов к управлению маркетинговой деятельностью (см. рисунок).



Рисунок – Подходы к управлению маркетинговой деятельностью

Рассмотрев различные подходы к управлению маркетингом, мы выявили их характерные особенности. Практическая необходимость такого исследования заключается в том, что выявленные моменты находят отражение в методологии и практике маркетинговой деятельности.

На наш взгляд, управление маркетингом следует определить, как воздействие на маркетинговую деятельность предприятия с целью повышения ее эффективности. Из данного определения вытекает, что объектом управления маркетингом являются маркетинговая деятельность предприятия и ее отдельные элементы. В разных условиях содержание маркетинговой деятельности может быть различным, что сказывается и на особенностях управления маркетингом.

В настоящее время содержание маркетинговой деятельности меняется под воздействием окружающей среды в том числе, в связи с развитием партнерских отношений. Поэтому исследование этих изменений и их влияния на управление маркетинговой деятельностью предприятия представляется весьма актуальным для отечественных организаций.

Список использованных источников:

1. Багиев, Г.Л. Маркетинг Учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн; Под общ. ред. Г.Л. Багиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издво "Экономика"», 2001. – 718 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
3. Анохина, Н.Н. Прикладной маркетинг: пособие для студентов высш. и сред. учеб. заведений / Н.Н. Анохина, Г.А. Щербич. – Минск: Изд-во Гревцова, 2008. – 224 с.
4. Бурцева, Т.А. Управление маркетингом: Учебное пособие / Т.А. Бурцева, В.С Сизов, О.А. Цень. – М.: Изд-во «Экономистъ», 2005. – 271 с

УДК 338

**ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

В.М. Войтович

Белорусская медицинская академия последипломного образования, vadim.vml@mail.ru

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, который получил воплощение в виде нового или усовершен-

ствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Решение проблемы эффективного использования инноваций, требует особой организации, мотивации, управления, координации усилий многих людей и коллективов, комплексного ресурсного обеспечения процессов нововведений на предприятиях, в корпорациях, регионах и национальной экономике.

На современном этапе развития экономики особую роль играют технологические инновации: во-первых, они более системны и обладают большей преобразовательной силой по отношению к производственному аппарату; во-вторых, они в основном определяют состояние и смену технологических укладов; в-третьих, формируют новую специализацию, кооперацию и концентрацию труда; в-четвертых, становятся объективной основой усовершенствования организации трудовых процессов в производстве товаров и услуг.

Задачи инновационного менеджмента состоят в том, чтобы наиболее полно использовать современные инновации для обеспечения инновационного типа развития хозяйственных систем и устойчивого экономического положения организаций и предприятий в динамичной рыночной среде. Инновационный менеджмент – менеджмент преимущественно инновационной направленности функционирования и развития организации, это менеджмент лидера или организации, которая стремится стать лидером в определенной сфере, виде деятельности, на рынке конкретных товаров или услуг.

Инновационный менеджмент служит источником финансов в программе инновационной деятельности. Также в ходе этой деятельности он возлагает на себя ответственность отслеживать новые разработки, производить отбор классифицированного персонала, иметь хороший ориентир в мире инновационных разработок. Выделяют следующие виды инновационной деятельности:

1. введение новшеств для практического применения;
2. разработка плана инновационной деятельности;
3. маркетинговый анализ инноваций;
4. научно-технические разработки;
5. трансформация новшества в инновацию;
6. инвестиционные решения [1, с.47].

Инновационная деятельность в последнее время в большей мере стала влиять на перемены направлений конкуренции в мировом рынке. Наиболее ясно видится взаимодействие потребителя и производителя, даже в процессе изготовления продукта. Информационные технологии оказывают воздействие на быстрые темпы предоставления услуг при падении их себестоимости. Происходит увеличение объема услуг на рынке, а также товаров, которые расширяются за счёт распространения вместе с услугами [2, с.12].

Уровень инновационных рисков достаточно высок. Возможность потерь и неудач в этой сфере гораздо выше, чем во всех остальных. Достаточно сказать, что в среднем в мире только четыре из десяти инновационных проектов заканчиваются успешно, остальные шесть, согласно данным статистики, заведомо обречены на неудачу. Именно поэтому венчурные компании (фирмы, занимающиеся разработкой и внедрением инновационных проектов) при планировании своей финансово-хозяйственной деятельности используют самые высокие ставки рентабельности.

В США практика венчурной организации инновационной деятельности началась с середины 70-х гг. В настоящее время наблюдается вторая волна «венчурного бума». Венчурные компании вновь становятся неотъемлемой и важнейшей частью деловой хозяйственной жизни. Объем вложений венчурного капитала обычно достигает значительного уровня и иногда существенно превышает объем капитала, вложенного основателями предприятия.

Вместе с тем, стоит отметить, что владельцы венчурного капитала практически никогда не достигают полного успеха во всех проектах одновременно. По имеющимся экспертным данным, в среднем 1/3 инвестиций приносит им отрицательный эффект (убытки), 1/3 — очень скромный положительный эффект (прибыль) и только около 1/3 инновационных вложений имеют существенную отдачу.

Разработка и внедрение инноваций считается неотъемлемой частью направлений стратегии организации, так как определяет многие направления её развития. [3, с.30]. Государство в своей экономической политике старается регулировать инвестиционную деятельность, создать национальную инновационную систему. Инновационная деятельность нуждается в совместном участии

научных, производственных и финансовых структур. Это обеспечивает комплексное рассмотрение проблем стимулирования участников инновационной деятельности. [3, с.64].

Среди факторов, которые обуславливают низкую результативность реализации инновационной политики следует выделить следующие: отсутствие действенных стимулов для проведения инноваций; тесных связей между высшими учебными заведениями и производственными предприятиями; высоких рисков, вызванных с экономической нестабильностью; формированием неблагоприятных рамочных условий, вызванных недостатками в нормативно–правовой базе; ориентированностью крупных организаций и предприятий на краткосрочные проекты; недостаточной инновационной активностью бизнеса; развитием компетенций инновационной деятельности у представителей науки.

Список использованных источников:

1. Ермасова Н.Б., Ермасов С.В. Инновационный менеджмент: учебник. – М., 2007. – 381 с.
2. Палейт Т.Ф. Инновационный менеджмент. – М.: Фолианть, 2011. – 162 с.
3. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент. –К.: Юнити–Дана, 2000. – 446 с.

УДК 336.027

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.В. Ворошина

Барановичский государственный университет, boroshina@rambler.ru

Инновационное развитие предприятий в Республике Беларусь невозможно без действенного государственного стимулирования инновационной деятельности. Важнейшей составляющей такого стимулирования является формирование эффективной системы институтов, создающих благоприятную для инновационной деятельности хозяйствующих субъектов институциональную среду. Преимущества налогового стимулирования доказаны на практике опытом передовых инновационно–развитых стран, а необходимость дальнейшего его совершенствования заложена в программные документы, определяющие задачи и направления инновационного развития Республики Беларусь.

Несмотря на пристальное внимание к проблемам формирования и функционирования системы налогового стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий со стороны как зарубежных, так и отечественными учеными и наличия значительного числа работ по данной тематике, остается ряд недостаточно изученных аспектов, касающихся состава и природы налогового механизма стимулирования инновационной деятельности. Все вышеизложенное определяет актуальность темы данной статьи.

Целью статьи является оценка состояния механизма налогового стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий и выработка рекомендаций по его совершенствованию на основе специального режима налогообложения инновационной деятельности.

Налогообложение в качестве метода институционального стимулирования инновационной деятельности включает следующие основные институциональные инструменты: систему налоговых льгот; налоговые каникулы; инвестиционное налоговое кредитование; специальный режим налогообложения инновационной деятельности.

На данный момент в развитых странах образовались схожие принципы налогообложения прибыли. В основном для получения налогооблагаемой части прибыли из валового дохода исключают издержки производства, различные льготы и вычеты, применяемые организацией.

Так, в России ставка налога на прибыль составляет 20% (в федеральный бюджет 3% в региональный 17%).

Налог на прибыль в Китае взимается со всех компаний (иностраннных и местных), которые занимаются своей деятельностью на территории Китая и получают от этого прибыль. Ставка может различаться в зависимости от того, где зарегистрирована компания. Если предприятие зарегистрировано в КНР, то его владельцы обязаны ежегодно оплатить налог на прибыль в размере 30% от годовой. Для тех организаций, которые работают в Китае, но зарегистрированы в другом государстве, этот налог составляет 20% от годовой прибыли [2].

Великобритания признается одной из благоприятных стран для корпораций с низкими налогами. Ставка на период с 1 апреля 2016 до 31 марта 2017 года составила 20%, на период с 1 апреля 2017 до 31 марта 2018 года – 19%. К 1 апреля 2020 года ожидается снижение ставки налога до 17%. Если налогооблагаемая прибыль может быть отнесена к использованию патентов, применяется пониженная ставка налога, которая на период с 1 апреля 2017 года составляет 10%. При этом пониженная ставка применяется не только к доходу от патентных роялти, а также может применяться к прибыли от продажи продукта, имеющего патент.

В Японии плательщиками налога на прибыль являются как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели. Поступившие средства подлежат распределению между национальным, префектурным и муниципальным бюджетом. Национальная ставка по налогу составляет 30,86%. Данный налог уплачивают все корпорации–резиденты Японии, включая как акционерные общества, так и общества с ограниченной ответственностью. Власти Японии планируют сократить налог до уровня не менее 30 %, однако ставка этого налога все равно является одной из самых высоких.

В США компании уплачивают налог на основании общей прибыли. Применяется прогрессивная шкала ставок, однако есть альтернатива в виде минимального сбора, благодаря которому у компаний появляется право применять единую ставку с некоторыми удержаниями. Колебания налога варьируются от 15 до 35 % в зависимости от подлежащей обложению годовой прибыли компании. Иногда ставка может достигать 39 %.

В настоящий момент самая низкая ставка налога на прибыль – 18% характерна для Республики Беларусь, если не учитывать особенность налоговой системы Эстонии. Эстонский налог на прибыль взимается с дивидендов, выплачиваемых как резидентам, так и нерезидентам. При этом компания, проводящая распределение прибыли, имеет право на зачет любых видов налогов, уплаченных ею в любом государстве в связи с получением распределяемой прибыли. В результате чего эффективная ставка эстонского налога на прибыль составит для компании 20%. В настоящее время готовится законопроект о снижении ставки подоходного налога с прибыли компаний при выплате дивидендов с 20% до 14% при выполнении определенных условий.

В некоторых, определенных законодательством случаях, ставка налога на прибыль в Республике Беларусь может быть снижена. Так, налог на прибыль в размере 12% уплачивают производители высокотехнологичных товаров, работ и услуг, включенные в перечень, утвержденный Президентом. Суммы, сэкономленные в результате снижения ставки налога на прибыль, должны быть израсходованы организациями на техническое переоснащение. Налог на прибыль в размере 5% платят члены созданной Белорусским государственным университетом научно–технологической ассоциации, в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке [3].

Снижение налоговой нагрузки путем уменьшения налоговых ставок или освобождения от уплаты налога предоставляет налогоплательщику дополнительные финансовые ресурсы для развития и модернизации производства, обновления технологии и производимой продукции без каких–либо обязательств со стороны последнего по направлениям их использования.

На основе изучения передового зарубежного опыта автором предлагается введение специального налогового режима налогообложения инновационной деятельности, который позволяет выделить инновационную деятельность в качестве специального объекта налогообложения и выделить две группы налогоплательщиков: субъекты инновационной деятельности (предприятия, организации, осуществляющие инновационную деятельность, но выручка от которой составляет менее 70% от объема общей выручки); специализированных субъектов инновационной деятельности (предприятия, организации, выручка от инновационной деятельности которых составляет более 70% от объема общей выручки).

Специальный налоговый режим предусматривает два способа налогообложения: для неспециализированных субъектов – выделение прибыли от инновационной деятельности из общей массы, и обложение ее по более низким ставкам; для специализированных субъектов – применение принципа упрощенной системы налогообложения (независимо от численности работающих и других ограничительных факторов), но, по аналогии, с применением более низких ставок налогообложения, иным составом расходов, учитывающим специфику инновационной деятельности [1, с. 101].

Кроме введения специального налогового режима следует расширить полномочия регионов и внедрить механизм возврата НДС для потребителей продукции и услуг специализированных субъектов инновационной деятельности. Преимуществами предлагаемого налогового режима являются: повышение статуса инновационной деятельности, как специального объекта налогообло-

жения, что должно стать значительным мотивирующим моментом для участников инновационного процесса; повышение роли регионов в реализации данного инструмента, что расширяет их возможности в области инновационной политики; создание условий для формирования у субъектов инновационной деятельности дополнительных инвестиционных ресурсов для инвестирования в инновации; рассматриваемый режим предусматривает механизм возмещения рассчитанной суммы НДС потребителям продукции и услуг специализированных субъектов инновационной деятельности, которые, при этом, не являются его плательщиками.

Список использованных источников:

1. Плотникова, С.А. Развитие институционального механизма стимулирования инновационной деятельности промышленных предприятий: дис. ... к-та экон. наук: 08.00.05 / С.А. Плотникова. – Саратов, 2014. – 148 с.
2. Налогообложение в Китае/ Режим доступа: <https://businessman.ru/kakie-nalogi-v-kitae-nalogooblojenie-v-kitae.html>. – Дата доступа: 26.03.2018
3. Ставки налога на прибыль/ Режим доступа: <http://xn——7sbgdhgzjccuobe2c0j.xn——90ais/statya-142.> – Дата доступа: 26.03.2018.

УДК 631.158:658.325

**ОПЛАТА ТРУДА РАБОТНИКОВ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА
С РАЗЛИЧНЫМИ УРОВНЯМИ МЕХАНИЗАЦИИ РАБОТ**

П.В. Гуца

Полесский государственный университет, pavel.hushcha@gmail.com

Повышение производительности труда и её соотношение с ростом заработной платы находилось в центре внимания учёных–экономистов еще в советские времена. Во всех планах развития народного хозяйства, от пятилетних общесоюзных до годовых планов предприятий, в том числе сельскохозяйственных, в статистических справочниках приводились показатели роста производительности труда, заработной платы и нормативы соотношения темпов роста оплаты и производительности труда в сфере материального производства.

Однако необходимо четко разграничивать уровень повышения оплаты с ростом производительности для работников с различным уровнем механизации их труда.

Проведённый анализ (по данным сельскохозяйственных организаций Брестской и Гомельской областей за 2016 г.) показывает, что по мере усиления механизации доения коров растёт уровень оплаты труда и производительность операторов машинного доения. Нами использован метод корреляционно–регрессионного анализа для установления взаимосвязи между среднегодовой оплатой труда оператора машинного доения, её производительностью и выручкой от реализации молока в зависимости от уровня механизации доения коров в трёх группах сельскохозяйственных организаций Брестской и Гомельской областей в 2016 г.

При построении корреляционно–регрессионной модели связь между фактором и результатом принималась за линейную. На основании данных годовых отчётов предприятий за 2016 г., нами был сделан расчёт для сельскохозяйственных организаций Брестской и Гомельской областей с различным уровнем механизации доения коров:

с низким уровнем механизации доения коров

$$Y = 2048,1 + 1,512x_1 + 0,03x_2,$$

со средним уровнем механизации доения коров

$$Y = 2212,5 + 0,942x_1 + 0,023x_2,$$

с высоким уровнем механизации доения коров

$$Y = 3214,9 + 0,501x_1 + 0,025x_2,$$

где Y – среднегодовая оплата труда оператора машинного доения, долл. США; X_1 – производительность труда оператора машинного доения, ц; X_2 – выручка от реализации молока в расчёте на оператора машинного доения, долл. США.

Анализ оценочных параметров корреляционных уравнений в результате их решений позволяет сделать вывод, что во всех рассчитанных моделях коэффициент множественной корреляции (R) находится на среднем уровне, что говорит о средней связи между выбранным фактором и результатом. Все рассчитанные корреляционные уравнения достаточно полно выражают изучаемую закономерность, так как критерий Фишера (F) больше 1,5; все коэффициенты регрессии во всех уравнениях существенны, поскольку они больше 1,96.

Свободный член в полученных корреляционных уравнениях показывает влияние неучтённых в модели факторов на результативный показатель. Таким образом, значение свободного члена в уравнении 1, равное 2048,1 долл. США обусловлено необходимостью предприятий выплачивать определённый размер заработной платы операторам машинного доения, который не зависит от производительности труда. Данный размер определяется законодательно установленной минимальной заработной платой (с 1 января 2018 г. минимальная заработная плата установлена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2017 г. №1022 в размере 305 руб.), от существующих в хозяйстве технологий доения и уровня кормления коров и т.д.

Для обоснования рационального соотношения между ростом заработной платы операторов машинного доения и ростом их производительности труда нами рассчитаны коэффициенты эластичности для каждой группы хозяйств с различным уровнем механизации доения коров. Коэффициент эластичности рассчитывается по следующей формуле:

$$\mathcal{E} = a \times \frac{\bar{x}}{\bar{y}},$$

где a – коэффициент регрессии переменной X ; \bar{x} – среднее значение фактора X ; \bar{y} – среднее значение результативного признака при заданном уровне факторного признака.

Таким образом, коэффициенты эластичности для групп хозяйств Брестской и Гомельской областей в зависимости от уровня механизации доения коров составили:

с низким уровнем механизации доения коров

$$\mathcal{E}_1 = 1,512 \times \frac{1612,2}{4302,1} = 0,567,$$

со средним уровнем механизации

$$\mathcal{E}_2 = 0,942 \times \frac{2104,1}{4352,7} = 0,455,$$

с высоким уровнем механизации

$$\mathcal{E}_3 = 0,501 \times \frac{3601,2}{5054,8} = 0,357.$$

Следовательно, для группы хозяйств Брестской и Гомельской областей с низким уровнем механизации доения коров повышение производительности труда на 1% должно сопровождаться повышением оплаты труда оператора машинного доения на 0,567%, для хозяйств со средним уровнем механизации доения коров – на 0,455%, для хозяйств с высоким уровнем механизации доения коров – на 0,357%.

Таким образом, нами установлены рациональные соотношения между ростом производительности труда операторов машинного доения и его оплатой, что является важнейшим фактором повышения экономической эффективности производства молока. Для хозяйств с низким уровнем механизации доения коров это соотношение составляет соответственно 1 : 0,567, со средним – 1 : 0,455, с высоким – 1 : 0,357.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ТРАКТОВКЕ СОДЕРЖАНИЯ ПОНЯТИЯ РИСКА**Е.А. Дербинская¹, С.А. Касперович²**¹Белорусский государственный технологический университет, derbinskaya@yahoo.com²Министерство образования Республики Беларусь, kasperovich@belstu.by

Важным теоретическим вопросом для понимания сущности и природы риска является его определение как экономической категории. Термин риск используется в различных областях теории и практики, где это понятие определяется неоднозначно и зависит от контекста его использования. До настоящего времени категория риск не имеет единого, строгого и признанного в научном сообществе определения.

Дж. Милль, Н. У. Сениор в классической теории экономического риска отождествляли это понятие с математическим ожиданием потерь, которые могут произойти в результате выбранного решения. Риск определялся как ущерб, который наносится осуществлением данного решения [1, с. 34].

Разработка теории риска отечественными исследователями началась только в 1990-х гг., в связи с тем, что экономика СССР основывалась на плановом экономическом развитии народно-хозяйственного комплекса. План, являясь директивным, обязательным для исполнения документом, исключал альтернативность развития народного хозяйства, его отраслей и отдельных предприятий. Риск и план представляли собой два взаимоисключающих понятия. В этих условиях исследования проблем экономического риска практически не проводилась. В настоящее время теоретические и методологические разработки представляются несистематическими исследованиями, сконцентрированными преимущественно в областях финансов, инвестиций, экологии и медицины. Основное внимание исследователи сосредотачивают на прикладных аспектах управления рисками, оставляя методологические вопросы практически без ответа [2, с. 65].

Анализ подходов российских учёных к определению риска показал, что большинство исследователей определяют риск как возможность того, что случится что-то нежелательное. О. А. Грунин под риском понимает причину, движущую силу, способную породить опасность или привести ущербу, убытку [3, с. 51]. В. Н. Вяткин определяет риск как возможность события, неожиданного для активного субъекта, которое может произойти, в период перехода субъекта из данной исходной ситуации к заранее определенной этим субъектом конечной ситуации [4, с. 24]. И. Т. Балабанов, определяя риск как опасность потерь, в то же время подчеркивает, что с экономической точки зрения риск – возможность совершения события с тремя возможными экономическими результатами: отрицательным (ущерб, убыток, проигрыш), положительным (выгода, прибыль, выигрыш), нулевым (ни убытков, ни прибыли) [5, с. 27].

Анализ различных определений риска позволяет выделить несколько подходов к этому определению. Первый подход связывает риск с опасностью, т. е. риск относится к возможности наступления какого-либо неблагоприятного события. С позиции второго подхода риск понимается, как деятельность, совершаемая в надежде на удачный исход.

Соединение первого и второго подходов позволяет рассматривать риск как «вероятность ошибки или успеха того или иного выбора в ситуации с несколькими альтернативами». Исходя из этого, риск – это ситуативная характеристика деятельности, состоящая в неопределенности ее исхода и возможности неблагоприятных последствий в случае неуспеха.

Существует также третий подход к определению риска, сущность которого заключается в попытке дать более обобщенное определение риска, выявить черты, характеризующие его как общенаучное понятие. Риск рассматривается как единство обстоятельств и индивидуально-групповых предпочтений или критериев оценки ситуации, на основе которых принимается оперативное решение [5, с. 58].

На основании вышеизложенного следует необходимость уточнения и обобщения существующих определений, т.к. от понимания сущности риска в дальнейшем зависит формирование методологического аппарата его анализа и научных методов управления.

Список использованных источников:

1. Милль, Дж. Основы политической экономии / Дж. Милль. – М.: Прогресс, 1986. – 480 с.

2. Ляпина, С. Ю. Управление рисками промышленных организаций / С. Ю. Ляпина. – М.: Центр маркетинговых исследований, 2003. – 128 с.
3. Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность организации / О. А. Грунин. – СПб: Питер, 2002. – 310 с.
4. Вяткин, В. Н., Гамза В. А. Риск–менеджмент / В. Н. Вяткин. – М.: Юрайт, 2016. – 353 с.
5. Балабанов, И. Т. Риск–менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.

УДК 330.47

КОНЦЕПЦИЯ ВРМ И ЭЛЕКТРОННЫЙ БИЗНЕС

Т.А. Ермакова

БИП–Институт правоведения, Могилевский филиал, tanaerm@yandex.ru

В нашей современной жизни мы используем много понятий, которые имеют приставку «электронный»: электронный магазин, электронная торговая площадка, электронный маркетинг, электронный аукцион, электронная почта и пр. Самый простой (возможно, даже упрощенный) подход к определению таких понятий – это использование базового понятия, дополненное выражением «реализуемый с помощью современных информационных (информационно–коммуникационных) технологий». Например, электронный маркетинг можно определить как маркетинг, реализуемый с помощью информационно–коммуникационных технологий.

Для определения понятия электронного бизнеса многие современные исследователи используют подобный подход. Да и одно из самых первых определений, которое дали специалисты компании IBM сформулировано похожим образом: «Электронный бизнес – это преобразование основных бизнес–процессов при помощи интернет–технологий». Таким образом, электронным бизнесом называется любая деловая активность, использующая возможности глобальных информационных сетей для преобразования внутренних и внешних связей с целью создания прибыли [1, с.17–18]. Богатейшие возможности информационно–коммуникационных технологий, которые предоставляет в том числе и Интернет, позволяют осуществлять быстрое и всестороннее взаимодействие представителей компании и всех ее контрагентов (покупателей, поставщиков). При этом становится возможным часть процессов выносить за пределы компании, давать доступ к ним клиентам, и, таким образом, сокращать длительность и стоимость процессов, ускорять процедуры обратной связи с клиентами.

Несмотря на то, что можно встретить множество других определений электронного бизнеса, при их анализе вырисовываются несколько характерных особенностей:

- это бизнес, который основан на использовании информационных технологий;
- это бизнес, в котором обмен информацией осуществляется с помощью информационных систем;
- это бизнес, в котором широко используются возможности сети Интернет.

Как правило в электронном бизнесе информационные технологии и информационные системы используются как инструменты для реализации функций бизнес–процессов (например, обычный маркетинг – электронный маркетинг, использующий возможности глобальных сетей для продвижения товаров и работы с клиентами).

Современные информационные технологии, к которым можно отнести системы стандарта ERP (планирование ресурсов компании), CRM (управление взаимоотношениями с клиентами), SCM (управление снабжением), а также более сложные интеллектуальные системы ВІ отнесены исследователями Джуди Штраус и Раймондом Фростом к элементам, из которых состоит электронный бизнес [2]. Они дополняют возможности электронной коммерции, а также предоставляют пользователям преимущества в использовании своих аналитических и прогностических возможностей.

Можно назвать еще один современный подход в менеджменте, который реализуется с использованием современных программных решений. Это ВРМ (Business Process Management) – управление бизнес–процессами. Концепция ВРМ рассматривает бизнес–процессы как особые ресурсы предприятия, непрерывно адаптируемые к постоянным изменениям, и полагается на такие принципы, как понятность и прозрачность бизнес–процессов в организации. Средством реализации данных принципов является моделирование с использованием формальных нотаций, программное обеспечение моделирования, симуляции, мониторинга и анализа бизнес–процессов, а также воз-

возможность динамического перестроения моделей бизнес-процессов силами участников и средствами программных систем [3].

Процессный подход используется и в реинжиниринге бизнес-процессов, который предполагает радикальное перепроектирование бизнес-процессов компании для достижения значительных улучшений в ее деятельности. В настоящее время принципы реинжиниринга бизнес-процессов не столь популярны, как еще около 10 лет назад, их революционность, к сожалению, нашла подтверждение в практике управления современными предприятиями. Произошел переход к использованию более надежных и последовательных в своих технологиях методах управления, таких как СМК, BPM.

Клаус Дженсен в своей работе «BPM Voices. Принципы сервис-ориентированного проектирования: основа современного бизнеса» [4] называет шесть ключевых принципов сервис-ориентированного проектирования. Один из принципов сформулирован следующим образом «Целостность процессов в масштабах Интернета». «Для расширенного предприятия целостность транзакций означает тщательное управление целостностью сквозных бизнес-процессов. Сквозные бизнес-процессы не ограничены тем, что происходит в стенах предприятия. Более того, они происходят в масштабе Интернета, если смотреть с точки зрения числа узлов и изменчивости рабочей нагрузки».

Следовательно, и в электронном бизнесе и в концепции BPM основным объектом, на котором концентрируется внимание исследователя (или менеджера) являются бизнес-процессы, а основным инструментом для их преобразования являются Интернет-технологии.

О возможностях управления электронным бизнесом на основе процессного подхода говорится в работе А.О. Ермоленко [5]. Автор указывает, что «преимуществами данного подхода для электронного бизнеса являются:

- 1) наличие возможности отслеживать ключевые показатели эффективности для процессов на предприятии;
- 2) возможность дополнить описание бизнес-модели предприятия путем описания процессов, формирующих продукт для клиента;
- 3) возможность учитывать ИТ-инфраструктуру, и привязать информационные системы, применяемые в бизнес-процессах предприятия».

Кроме этого, автором предлагается адаптированная модель управления предприятием в сфере электронного бизнеса и разработана архитектура информационной системы для поддержки процесса управления.

Таким образом, электронный бизнес и концепция BPM имеют в своей основе схожие принципы. Процессный подход позволяет идентифицировать процессы, которые могут быть кросс-функциональными и проходить через несколько функциональных подразделений компании. Главная цель любого процесса – предоставить клиенту продукт или услугу, а клиент может быть как внутренним, так и внешним. В электронном бизнесе предполагается, что часть процесса компании может быть вынесена за пределы компании, что позволяет организовать тесное взаимодействие между компаниями и клиентами, а также повысить эффективность и результативность процессов.

Список использованных источников:

1. Дёмина, А.В. Электронный бизнес: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.05 «Бизнес-информатика», и магистров направления 38.04.05 «Бизнес-информатика». – Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2015. – 176 с.
2. Strauss, Judy and Frost, Raymond. E-marketing.– Upper Saddle River: Prentice-Hall, 2001. – 519 p.
3. BPM (управленческая концепция) // Wikipedia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/BPM_\(Управленческая_концепция\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/BPM_(Управленческая_концепция)). – Дата доступа: 20.02.2018.
4. Клаус Дженсен. BPM Voices. Принципы сервис-ориентированного проектирования: основа современного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ibm.com/developerworks/ru/library/wes-1206_col_jensen/. – Дата доступа: 27.01.2018.
5. Ермоленко, А.О. Управление электронным бизнесом на основе процессного подхода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.esa-conference.ru>. – Дата доступа: 20.02.2018.

МЕНЕДЖМЕНТ ЗДОРОВ'Я ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ ПРАЦІВНИКІВ

О.І. Завидівська, К.В. Федак

Львівський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,
zoiggg@gmail.com, fedak1995@gmail.com

В умовах сучасності будь-яка компанія, щоб бути успішною, має турбуватися про власний персонал. Звичайно, важливих складових багато, повинно враховуватися все: маркетинг, логістика, якість товару тощо, але співробітник – понад усе. Тому актуальним залишається питання турботи про здоров'я й самопочуття працівників.

Метою даного дослідження є обґрунтування та подальший розвиток теоретичних положень щодо менеджменту здоров'я працівників для забезпечення високої продуктивності праці.

У корпоративному секторі інвестиції в здоров'я співробітників і суспільні програми, а також у здорові продукти й послуги визнаються новою бізнес-моделлю, що включає соціальну відповідальність [1].

У країнах Європи законодавством було закріплено щодо соціальної відповідальності: обов'язкова охорона здоров'я, страхування працівників підприємства, створення сприятливих соціальних умов для сім'ї працівника. До цього прагнуть і ряд українських компаній.

Існує безліч факторів ризику для здоров'я, які можуть бути присутніми в робочому середовищі. Більшість ризиків пов'язана з взаємодією між типом роботи, організаційним та управлінським середовищем, навичками та компетенцією співробітників і підтримкою, доступною для співробітників під час виконання своєї роботи. Наприклад, людина може володіти навичками для виконання завдань, але у неї може бути занадто мало ресурсів для виконання необхідних дій або будуть прийматися невідповідні управлінські або організаційні рішення. До таких ризиків відносять [2]:

- неналежні умови гігієни праці і охорони здоров'я працівників;
- обмежена участь у прийнятті рішень;
- слабкий контроль за своєю областю роботи;
- низький рівень підтримки працівників;
- негнучкий робочий графік;
- нечіткі задачі чи організаційні цілі;
- надмірне навантаження;
- відсутня згуртованість в колективі, немає соціальної підтримки.

Все це має негативні наслідки, адже створює економічні витрати для роботодавців, оскільки знижується продуктивність праці і зростає плинність кадрів. Для працівника це відбиватися на здоров'ї, а також сімейному і соціальному житті.

Також на здоров'я працівника впливає професійне вигорання. У поняття професійного вигорання включають: емоційне виснаження, зменшення ентузіазму та мотивації щодо праці, відсторонення, розвиток негативного сприйняття та невдоволення щодо праці, своєї продуктивності, клієнтів, колег тощо.

За даними досліджень, на це можуть впливати фактори, пов'язані з роботою, індивідуальні характеристики (наприклад, певні люди мають більшу схильність до цього), занадто високі вимоги до себе, наявність ресурсів підтримки.

Дослідники виділяють наступні шляхи за допомогою яких працедавець може допомогти своєму «вигорілому» працівнику [3]:

- переглянути навантаження працівника;
- його залученість до роботи, чи не надто вона монотонна для нього тощо;
- баланс між роботою та іншими сферами життя;
- розвиток і навчання працівників;
- вдячність і винагорода;
- турбота про здоров'я і безпеку;
- стосунки;
- цінності.

Працівники на своїх робочих місцях протягом трудової діяльності можуть перебувати під впливом небезпечних і шкідливих факторів виробничого середовища і трудового процесу, тому

запобіжні профілактичні заходи, спрямовані на обмеження і виключення професійних ризиків для здоров'я, набувають особливої ваги. Одним з таких гарантованих заходів є профілактичні медичні огляди працівників, зайнятих на важких роботах, роботах із шкідливими і небезпечними умовами праці або таких, де є потреба у професійному доборі.

З системних позицій медичні огляди слід розглядати як складну систему, в якій задіяно багато суб'єктів і учасників, які перебувають у певному взаємозв'язку (роботодавець, працівник, лікувально–профілактичні і санітарно–епідеміологічні заклади, наукові установи, представники Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві і профзахворювань, профспілкових організацій тощо), і як процес, який складається із взаємопов'язаних етапів і процедур [4].

На підприємствах зі шкідливими умовами праці наймані робітники часто, щоб не втратити заробіток, готові приховувати свої хвороби і доводять своє здоров'я до критичної межі. В турботу з боку роботодавця вони не вірять.

За даними британської страхової компанії BUPA, люди з міцним здоров'ям працюють у середньому на 20% ефективніше, ніж ті, хто періодично страждає від різних захворювань [5]. Розуміючи це, сучасні компанії прагнуть охопити персонал програмами корпоративного медичного страхування.

Ці заходи дедалі сильніше впливатимуть на функціонування підприємства. Сьогодні не можна успішно вирішувати питання розвитку виробництва, не гарантуючи працюючій людині збереження здоров'я на період її трудової діяльності [4].

Отже до основних методів для підтримки здоров'я працівників підприємства можна віднести:

- медичне страхування співробітників;
- підтримку занять спортом;
- встановлення зваженого балансу між роботою – та особистим життям;
- підтримка позитивного емоційного клімату в колективі;
- зручні робочі місця;
- простір для відпочинку.
- безпечність праці;
- виділення коштів та ресурсів на оздоровлення працівників та їх сімей.

Тому у сфері управління здоров'ям, важливо розуміти які цілі переслідує підприємство. Ефективність застосованих методів визначається станом здоров'я співробітників підприємства, від якого буде залежати ефективність праці. Тому менеджмент здоров'я персоналу є дієвим чинником успішної діяльності підприємства.

Список використаної літератури:

1. Цілі розвитку тисячоліття Україна–2014 : щоріч. моніторингова доп. / ПРООН ; Ін-т демографії та соціал. досліджень. – К.: [б. в.], 2014. – 48 с.
2. Офіційний сайт Центра громадського здоров'я Міністерства охорони здоров'я України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://phc.org.ua>.
3. Інтернет – платформа «ПроHR» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prohr.rabota.ua>.
4. Державні нормативні акти про охорону праці / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dnaop.com>.
5. Як підприємство дбає про здоров'я своїх працівників / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://portal.lviv.ua/news/2011/08/25/172925>.

УДК 339.138

СОБСТВЕННЫЕ ТОВАРНЫЕ МАРКИ КАК ТРЕНД СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

А.А. Казущик

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, kazuschik@gsu.by

Более 50 лет в США и Европе используется контрактное производство – вид аутсорсинга, подразумевающий изготовление продукции на ресурсной базе предприятия и сбыт под товарной мар-

кой розничного продавца (Private Label). Данный подход в последнее десятилетие получил широкое распространение в Республике Беларусь, позволяя ко взаимной выгоде участвующих сторон (производитель – розница) реализовывать собственные экономические интересы.

Современное состояние отрасли розничной торговли Республики Беларусь рассмотрим, опираясь на данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [2]. Удельный вес населения, занятого в экономике по виду деятельности «оптовая и розничная торговля», составляет 14,4 % (на 01.01.2017). Удельный вес валовой добавленной стоимости торговли в ВВП составляет 10,8%. Доля продаж товаров отечественного производства в 2017 году (без микроорганизаций) в категории продовольственных товаров составила 80,8%. Розничный товарооборот в текущих ценах в 2017 году составил 39 158,8 млн. рублей. Распределение предприятий розничной торговли по формам собственности представлено следующим образом: государственная – 8,3%; республиканская – 6,6%; коммунальная – 1,7%; частная – 72,3 % (из нее с долей государственной собственности – 8,5%); иностранная – 19,4%. Розничный товарооборот по типам субъектов хозяйствования распределился следующим образом: крупные организации – 59,6 %; индивидуальные предприниматели – 14,8%; малые организации – 10,3%; микроорганизации – 9,1%; средние организации – 6,2 %. Удельный вес розничного товарооборота фирменной торговли в розничном товарообороте организаций торговли составляет 4,1 %.

Рассмотрим сегмент FMCG – товары, приобретаемые частными лицами для частного потребления, имеющие короткий жизненный цикл, т.е. товары быстрого использования, повседневного спроса, широко представленные в ассортименте розничных сетей. В нашей стране товарные позиции, реализуемые исключительно в организациях торговли (не на рынках и торговых центрах) с долей более 90%, представлены: молочные продукты (96,8%); безалкогольные напитки (96,8%); парфюмерно-косметическая продукция и туалетные принадлежности (96 %); хлебобулочные и мучные изделия (95,2%); сахаристые и кондитерские изделия (94,5%) [2]. Позиции товаров отечественного производства, доля которых в общем объеме продаж превышает 60%: мясо и мясные продукты (99,8%); мучные кондитерские изделия (77, 1%); шоколад и прочие продукты, содержащие какао (65,3); сыры (95,1 %); масло сливочное (99,1 %) и ряд других [1].

Согласно информации мобильного приложения «[Акции и Скидки Беларуси](#)» [3] количество магазинов крупных розничных сетей составляет: «Евроопт» – 441; «Остров чистоты» – 272; «АМІ мебель» — 246; «Мила» — 238; «Доброном» – 83; «Рублёвский» – 72; «Белмаркет» – 71; «Соседи» – 69; «Веста» – 66. Таким образом, в сфере розничной торговли Республики Беларусь можно наблюдать жесткую конкуренцию, а значит – активные маркетинговые стратегии и клиентоориентированность.

Крупные розничные сети заключают договора с предприятиями на производство продукции под собственной товарной маркой сетей (СТМ), контролируя вопросы ценообразования и продвижения. Себестоимость СТМ как правило ниже, чем у аналогов, так как закладываемые затраты на рекламу и маркетинг снижаются за счёт продвижения в местах продаж. Мировая практика такова, что затраты на маркетинг и продвижение в розничной цене мировых брендов находятся в пределах от 20% до 40%. По результатам исследования ACNielsen в 36 странах и 80 товарных категориях, товары под собственной торговой маркой в среднем на 31% дешевле, чем аналогичные товары под брендом производителя. Доля СТМ в обороте европейских торговых сетей составляет в среднем 48,9%. Наиболее характерный пример – Британская розничная сеть Marks & Spencer, в некоторых магазинах которой доля СТМ приближена к 100%. В России за 2017 год оборот СТМ увеличился на 11,4%, тогда как рынок FMCG-товаров показал рост в 5,8%. 80% товаров под СТМ было реализовано через дискаунтеры; в этом канале продажи СТМ увеличились на 13,5%, в других каналах торговли увеличение составило 0,8%. [5]. Среди белорусских розничных сетей наибольшее количество СТМ принадлежит сети «Евроопт». Из 800 видов продукции, производимой под СТМ сети «Евроопт», 50% составляет продукция белорусских производителей; заказы сети магазинов "Евроопт" размещены на 41 предприятии страны [4].

Рассмотрим преимущества реализации продукции под частными марками розничных продавцов. Рознице наличие СТМ позволяет: полностью контролировать процесс ценообразования, своевременно организовывать акции по стимулированию сбыта, увеличивать доходность за счет снижения закупочных цен, повышать конкурентоспособность сети, повышать лояльность покупателей. Преимущества для производителя заключаются в том, что есть возможность заключить договоры на поставку товаров в розничную сеть на долговременной основе, отсутствуют затраты на продвижение товара, поскольку этим занимается владелец СТМ. Самой большой проблемой использования СТМ является то, что товары сегмента FMCG характеризуются низкой степенью

исключительной приверженности к конкретным брендам, фактором принятия решения о покупке для потребителя является ценовой.

Список использованных источников:

1. Продажа отдельных продовольственных товаров организациями торговли Республики Беларусь в 2017 году [Электронный ресурс] – URL: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki>
2. Розничная и оптовая торговля, общественное питание в Республике Беларусь, 2017 [Электронный ресурс] – URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_7733
3. Акции и скидки в Беларуси (Мобильное приложение) [Электронный ресурс] – URL: <http://www.skidki-mobile.by>
4. От производства товаров собственных торговых марок розничных сетей выигрывает покупатель [Электронный ресурс] – URL: <https://evroopt.by/ot-proizvodstva-tovarov-sobstvennyh-torgovyh-marok-roznicnyh-setej-vyigryvaet-pokupatel/438/62>
5. Марки собрали покупателей [Электронный ресурс] – URL: <https://retailer.ru/marki-sobrali-pokupatelej>

УДК 338.46:378(476)

**СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГА УСЛУГ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

А.В. Калинин

ГУО «Республиканский институт высшей школы», icec.kalinin@gmail.com

За последние годы сложился и продолжает активно развиваться международный рынок образовательных услуг. В этой сфере активно возрастает конкуренция, существенно изменяются требования и ожидания целевых аудиторий. Именно высокая конкуренция на рынке образовательных услуг вынуждает учебные заведения совершенствовать методы маркетинга, как для создания более конкурентоспособного товара – образовательных услуг, так и для продвижения этого товара на внутренний и внешний рынок. В наиболее выгодном положении окажутся те учреждения, которые смогут сформировать активную маркетинговую политику и выступить в роли учебных заведений, работающих в сфере подготовки кадров для международного рынка труда.

По информации мировых рекрутинговых компаний получение высшего образования в Республике Беларусь имеет следующие конкурентные преимущества: уровень жизни соответствует международным стандартам; выгодное географическое расположение Республики Беларусь; качество образования более высокое, чем национальное (из страны происхождения абитуриента), и соответствует международным стандартам; при поступлении не требуются международные сертификаты на знание иностранного языка (IELTS и т.д.); нет вступительных экзаменов, а процедура поступления проста и понятна; относительно низкая плата за обучение и низкие расходы на проживание; возможность выучить русский язык; высокий уровень практико–ориентированного обучения по ряду отраслевых специальностей; возможность познакомиться с иностранными студентами из разных стран мира, и быть частью среды, где нет расовой дискриминации; высокий уровень грамотности населения Беларуси.

Вместе с тем, имея вышеуказанные преимущества, Республика Беларусь пока не в полной мере реализовала свой экспортный потенциал. Одной из основных причин, наряду со сложностями в получении визы для въезда в Беларусь, и не учетом учреждениями высшего образования потребностей мирового рынка труда, является недостаточно активный маркетинг отечественного образования на международном уровне.

Профессиональный и продуманный подход к позиционированию и средствам продвижения учреждений высшего образования, формирование комплексных планов маркетинговой деятельности, качественная организация рекламной деятельности – сегодня являются факторами успешного развития УВО.

Маркетинговая деятельность должна обеспечивать устойчивое, конкурентоспособное функционирование и развитие того или иного субъекта маркетинговой системы на рынке товаров и услуг с учетом сильных и слабых характеристик своего товара (услуги).

Основным объектом маркетинга образовательных услуг, так же, как и в других сферах маркетинга, является продвигаемый на рынок товар. Образовательные услуги – весьма специфический товар. Именно специфика образовательных услуг как товара определяет всю специфику маркетинга услуг высшего образования Республики Беларусь. В качестве особенностей можно отметить следующее:

- услуги нематериальны и неосвязаемы до момента их приобретения;
- услуга неотделима от лица, ее оказывающего (любая замена учителя, преподавателя, тьютора может изменить процесс результат оказания образовательной услуги, а, следовательно, и спрос на нее);
- технология оказания образовательных услуг требует активного участия в образовательном процессе самого потребителя (во многом качество полученных результатов образовательной деятельности зависит от заинтересованности и желания конечных потребителей прилагать дополнительные усилия);
- услуги непостоянны по качеству, что связано прежде всего с личностными характеристиками и индивидуальными особенностями преподавателя и самого обучающегося;
- услуги не хранятся, их невозможно создавать заранее, в ожидании роста спроса;
- полученные знания, умения и навыки быстро устаревают и требуют наличия системы сопровождения образовательной услуги в форме повышения квалификации, переквалификации специалистов и обеспечения непрерывного образования через всю жизнь.
- эффективность образовательных услуг нередко не проявляется непосредственно и наглядно, а опосредована и отдалена от результатов некоторыми факторами. В их числе: длительность оказания образовательных услуг, отсроченность выявления их результативности, зависимость результатов от условий будущей работы и жизни выпускника.

Исходя из специфики образовательных услуг маркетинговая политика учреждения высшего образования по привлечению иностранных и отечественных студентов должна включать проработку следующих аспектов:

- степень востребованности профессий на мировом рынке труда;
- выгоды и издержки продвижения образовательных услуг на международный рынок;
- длительность и режимы обучения в вузах;
- участие УВО в мировых рейтингах;
- практические знания, предоставляемые учебным заведением и их соответствие международным стандартам;
- характеристики персонала, оказывающего образовательные услуги в вузах;
- организационная структура формирования маркетинговой политики в вузах;
- качество и интенсивность рекламных кампаний;
- система работы с выпускниками;
- меры стимулирования и поощрения одаренных студентов;
- система адаптационных программ к учебе в университете и жизни в Беларуси для иностранных граждан;
- система профилактики правонарушений среди студентов;
- качественная организация досуга и каникул;
- система работы с родными и близкими студентов.

УДК 332.362

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗЕМЕЛЬНОГО РЫНКА

Г.В. Колосов

Полесский государственный университет, geox@tut.by

Основой организации использования земель в любом государстве является исторически сложившиеся принципы осуществления государственного контроля в сфере земельного рынка. Ана-

лиз методов, применяемых в исследованиях, относящихся к обозначенной сфере, позволяет выявить, что все они носят описательный характер, что объективно затрудняет восприятие результатов. Для повышения объективности анализа в указанной области нами разработана методика, представляющая собой матрицу возможных вариантов государственного регулирования использования пахотных земель.

Государственный подход к регулированию размера землепользования, приходящегося на одного землепользователя

		ограничение максимально-допустимого размера	ограничение минимально-допустимого размера	отсутствие ограничений
		I	II	III
Государственный подход к регулированию землепользователей желающих осуществлять землепользование	снятие ряда ограничений при значительности квалификации и опыта	IV	V	VI
	ограничение по минимально-допустимой квалификации и опыту	VII	VIII	IX
	отсутствие ограничений			

Предлагаемая нами графическая модель включает девять квадрантов, каждый из которых является инструментом для наглядного отражения альтернативной области государственного контроля, характерного для определенной страны в сфере “земледелец–землевание”.

Вновь разработанная методика применена нами с целью дифференциации зарубежных стран, характеризующихся относительно высокой экономической эффективностью функционирования сельского хозяйства по основным целям государственного контроля земельного рынка (см. таблицу).

Таблица – Классификация зарубежных стран, характеризующихся относительно высокой экономической эффективностью функционирования сельского хозяйства по основным целям государственного контроля земельного рынка

Страна	Основные цели государственного контроля земельного рынка	Квадрант матрицы
Германия, Дания	Обеспечение земель достаточно квалифицированных и опытных фермеров и предотвращение чрезмерной концентрации и дробления их земельных участков	IV; V
Швейцария, Испания	Предотвращение чрезмерной концентрации и дробления земельных участков фермеров	VII; VIII
Норвегия	Удержание на земле наиболее квалифицированных и опытных фермеров и предотвращение чрезмерного дробления их земельных участков	II
Франция, Япония	Обеспечение земель достаточно квалифицированных и опытных фермеров и предотвращение чрезмерного дробления их земельных участков	V
Италия, Ирландия, Нидерланды, Португалия	Предотвращение чрезмерного дробления земельных участков	VIII
США, Великобритания, Канада, Австралия, Новая Зеландия	Отсутствие государственных ограничений	IX

Примечание: Таблица составлена автором на основе данных [1, 2, 3]

Проведенный нами анализ показывает, что отсутствием государственных ограничений в сфере регулирования земельного рынка отличаются такие страны как США, Великобритания, Канада, Австралия и Новая Зеландия, где государством не регламентируются размеры земель фермеров, а так же квалификация и опыт последних. Следует отметить, что данные государства обладают по сравнению со странами ЕС относительно большими средними размерами фермерских хозяйств из-за отсутствия государственных ограничений.

Вместе с тем, наиболее развитым и “жестким” законодательством в исследуемой области отличаются страны ЕС. Государственный подход к контролю земельного рынка в каждом из данных государств имеет свою специфику, но в целом он обусловлен ограниченностью земельных ресурсов в условиях повышенного спроса на них [2].

Проведение аналогий с наиболее экономически развитыми странами Восточной Европы, такими как Российская Федерация, Украина, Республика Казахстан и, собственно Республика Беларусь, позволяет утверждать, что в них государством ограничивается лишь максимальный размер создаваемых крестьянских и фермерских хозяйств. Таким образом, для них свойственно ограничение концентрации земель отдельно взятых фермерских хозяйств и вместе с тем не предотвращается чрезмерное дробление последних. Так же государство не препятствует процессу закрепления на сельскохозяйственных землях не квалифицированных и не опытных фермеров и не удерживает на земле тех из них, кто, имея соответствующую квалификацию и значительный опыт осуществления фермерской деятельности, решил сменить род занятий.

Таким образом, законодательство данных стран в сфере регулирования земельного рынка объективно не имеет сходства с аналогичными нормами, принятыми в экономически развитых зарубежных странах.

Список использованных источников:

1. Волков, С.Н. Землеустройство. Т.7 Землеустройство за рубежом. – М.: КолосС, 2005. – 408 с.
2. Управления земельными ресурсами в Европе: Тенденции развития и основные принципы / Европейская экономическая комиссия. – Нью-Йорк–Женева, Издание организации объединенных наций ЕСЕ/НВР/140 2005. – 146 с.
3. Мишина, З.А. Зарубежный опыт в области земельных отношений / Вестник НГИЭИ №1(2) 2011 с. 107–116

СУЩНОСТЬ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА**О.Н. Корхова**

Полесский государственный университет, olmik15@mail.ru

Мотивация трудовой деятельности работников на предприятиях различных форм собственности носит актуальный характер, поскольку от функционирования четко слаженной и выверенной мотивационной системы зависит не только социальная и творческая составляющие труда отдельного работника, но и в первую очередь конечный результат экономической деятельности предприятия.

К наиболее выдающимся отечественным ученым, работавшим над проблемами мотивации и стимулирования труда, следует отнести А.К. Гастева, С.Г. Струмилина, А.Ф. Журавского, Л.С. Выготского, А.Н. Леонтьева, В.А. Ядова, А.Г. Здравомыслова, В.П. Рожина, В.Г. Гусакова, Э.А. Петровича, А.А. Богуша, А.Н. Валюженича, А.М. Кагана и др. На современном белорусском этапе данной проблематикой занимались Н.Г. Толсташева, А.М. Тетеркина, И.В. Ольховик и др.

Прежде чем подходить к рассмотрению сущности такой категории как «мотивация труда», следует остановиться на основополагающих ее составляющих как труд, мотив и стимул.

Труд – это процесс непосредственной деятельности человека, который может быть классифицирован по ряду признаков, например по характеру предмета и продукта труда (физический и интеллектуальный труд), выполняемым функциям (исполнительский и управленческий труд), степени участия человека в воздействии на предмет труда (основной и вспомогательный труд).

Эффективность (результативность) трудовой деятельности работника определяется его отношением к выполнению своих обязанностей, поведению в процессе труда, производства и реализации продукции, что обуславливается мотивами и стимулами работника.

Мотив – это внутреннее желание человека удовлетворять свои потребности, а стимул – это возможность получения средств удовлетворения потребностей в обмен на трудовую деятельность.

Таким образом, мотивацию труда можно определить как совокупность внутренних и внешних движущих сил, активизирующих поведение человека и побуждающих его совершать действия, направленные на достижение определенных целей для удовлетворения собственных (индивидуальных) либо коллективных (групповых) потребностей.

Посредством мотивации труда можно добиться улучшения качественной и количественной его составляющей. Если работник считает цели руководства предприятия своими целями и заинтересован в их качественном выполнении, то и выполнение производственных задач вызывает у работника личное удовлетворение. Личное удовлетворение работника, в свою очередь, способствует достижению более высоких производительных результатов.

При успешной мотивации труда можно достигнуть повышения работоспособности исполнителей, улучшения качественных показателей работы, увеличения объемов производства продукции, товарного оборота и прибыли.

Стимулирование труда выступает в качестве одной из наиболее важных функций управления наряду с анализом, планированием, организацией, контролем и т.д.

Под стимулированием труда понимается побуждение управляемого к желаемому для управляющего виду активности. Соответственно, стимул – это любой объект, процесс или явление, способные вызвать у подчиненного требуемый вид активности. Причиной данного побуждения является интерес как форма реализации материальных и социальных потребностей работника.

В настоящее время детально разработана классификация используемых стимулов и соответствующих им видов стимулирования, которые делятся на две большие группы – материальное и нематериальное стимулирование [1, с. 33].

Материальное стимулирование труда – это совокупность мероприятий, обеспечивающих создание таких условий, при которых каждый рабочий и служащий, имея возможность получать те или иные блага, необходимые для удовлетворения потребностей, в зависимости от его личного вклада в общественное производство, был заинтересован в повышении эффективности своего труда и труда товарищей по работе.

Материальное стимулирование выражается в двух формах: денежное стимулирование и неденежное стимулирование труда. К первой форме относятся выплаты заработной платы, премиальные выплаты, доплаты, компенсации, надбавки, возможность получения кредита, субсидирование

и др. К неденежной форме материального стимулирования труда следует отнести медицинское обслуживание, профессиональное страхование, организованное питание, компенсация оплаты наемного жилья и др.

Моральное стимулирование труда – это комплекс мероприятий, осуществление которых создает моральную удовлетворенность работников своим участием в общественном производстве и результатами своей трудовой деятельности [2, с. 164].

Моральные стимулы связаны с потребностью в трудовой деятельности работника, доставляющей ему признание общественной значимости результатов его труда. К формам морального стимулирования относят общественное вручение благодарностей, грамот, дипломов, присвоение почетных званий. Моральное поощрение экономически очень эффективно и является одним из ресурсосберегающих путей повышения производительности труда.

Таким образом, в современной теории управления персоналом большое значение имеют мотивационные аспекты и стимулирование труда. Мотивация персонала и стимулирование его труда являются основными средствами обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала, основанная цель которых состоит в получении максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность и прибыльность деятельности предприятия.

Список использованных источников:

1. Ольховик, И. В. Экономическое стимулирование инновационной деятельности персонала в высшей школе : дис. ... канд.экон. наук : 08.00.05 / И. В. Ольховик. – Минск, 2009. – 172 л.
2. Смирнов, Е. Л. Научная организация труда в машиностроении / Е. Л. Смирнов, – М. : Машиностроение, 1977. – 302 с.

УДК 332.122:005.332.4

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

А.С. Кривецкая

Полесский государственный университет, Nastyscha31@yandex.ru

Процессы глобализации, активизировавшиеся на рубеже веков, усиливают конкуренцию не только между государствами, но и между регионами внутри страны. Конкурентоспособность становится базовым условием устойчивости функционирования регионов.

Теоретико–методологические основы территориальной конкуренции заложены и в дальнейшем получили развитие в трудах М. Портера, М. Энрайта, В.Е. Андреева, Ю.М. Воронина, Б.М. Гринчеля, А.В. Ермишиной, Б.С. Жихаревича, Н.Я. Калюжной, Н.Е. Костылевой, Н.И. Лариной, А.И. Макеева, В.В. Меркушева, В.Н. Параниной, И.В. Пилипенко, П.Г. Чередниченко, Л.С. Шеховцевой и других ученых.

Рассматривая сущность конкуренции между регионами, М. Портер [1] полагает, что она является следствием конкуренции фирм. Он увязывает территориальную конкуренцию со способностью промышленности региона вводить новшества и модернизироваться. Соратник М. Портера М. Энрайт [2] высказал гипотезу, что именно на региональном, а не на наднациональном или национальном уровне создаются конкурентные преимущества.

Другой представитель зарубежной школы [3] полагает, что, с одной стороны, существует конкуренция между определенными видами деятельности или рынками, которые действуют на территории регионов (локализационная экономика), а с другой – конкуренция между характеристиками регионов и их социальным капиталом, например инфраструктурой, квалифицированными кадрами.

В межрегиональной конкуренции субъектами выступают регионы. Целью их соперничества являются ресурсы: люди, финансы, капитал, информация, необходимые для обеспечения устойчивого регионального развития и решения на этой основе социально–экономических задач. Такими ресурсами обладают физические и юридические лица, т. е. люди, предприятия и организации всех форм собственности, учреждения. Это подтверждается исследованиями Жихаревича Б.С., который в своем труде [4] подчеркивает, что «регионы, отстающие в развитии, конкурируют за привлечение населения, бизнеса и федеральных ресурсов». Для того чтобы получить эти ресурсы, регион

выступает в роли продавца, предлагая специфический товар: свою территорию, геополитическое положение, социальную и экономическую инфраструктуру, социально–экономический потенциал.

Конкуренция между регионами включает в себя соревнование между их политической, законодательной, экономической, социальной, экологической и культурной системами, стратегиями и успехами территорий. При этом разноплановые интересы целевых групп в сочетании с особенностями потенциалов конкретных регионов обуславливают многогранность и особую сложность определения и оценки конкурентоспособности, а также путей ее повышения. Подходы к определению конкурентоспособности региона весьма различны (таблица 1), что говорит о многогранности этой экономической категории. Вместе с тем, по сути, все они характеризуют способность региона выдерживать конкуренцию со стороны других регионов.

Таблица – Перечень определений конкурентоспособности региона

№ п/п.	Автор	Определение
1.	Ю.Б. Рубин	Конкурентоспособность региона – это реальная и потенциальная способность региона, а также имеющихся у него для этого возможностей проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и не ценовым характеристикам в комплексе при диагностической оценке являются более привлекательными для потребителей, чем товары у регионов–конкурентов
2.	Е. Млоток	Конкурентоспособность региона – это сравнительное преимущество региона по отношению к другим регионам по отраслевому признаку внутри национальной экономики и за ее пределами с учетом проведенной диагностической оценки
3.	Д.Х. Джакот	Конкурентоспособность региона – это способность региона реализовывать свою продукцию по цене, обеспечивающей рост и выполнение договорных обязательств перед потребителями товаров (услуг) при условии проведения последовательной диагностической оценки
4.	Г.Л. Багиев	Конкурентоспособность региона – это важнейший критерий целесообразности выхода региона на национальные и мировые товарные рынки, достигаемый эффекта при условии целесообразной диагностической оценки
5.	И.В. Сергеев	Под конкурентоспособностью региона понимается региональная способность производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно диагностировать свою экономическую систему с использованием финансового, производственного и трудового потенциала
6.	Ю.М. Воронин, А.З. Селезнев, П.Г. Чередниченко	Конкурентоспособность региона – это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое показателями (индикаторами), адекватно характеризующими такое положение и его динамику
7.	А.В. Ермишина	Конкурентоспособность региона – это его способность выступать на рынке наравне с конкурирующими субъектами

Примечание – Источник: [5 – 11].

Принято полагать, что конкурентоспособность региона обусловлена в первую очередь его географическим положением и наличием ресурсов. Другие же региональные преимущества в той или иной мере являются производными от конкурентоспособности государственного управления и бизнеса.

Итак, конкурентоспособность зависит от способности промышленности вводить новшества и модернизироваться. Кроме того, на конкурентоспособность территорий влияет не только процесс глобализации, но и многие другие процессы, характерные для современного мира: научно–технический прогресс, информатизация, возрастание экологических стандартов жизни, усиление мобильности людей и капитала.

Список использованных источников:

1. Портер, М.Э. Конкуренция [Текст]: пер. с англ. / М.Э. Портер. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
2. Enright, M.J. Why Clusters are the Way to Win the Game / M.J. Enright // World Link, № 5, July/August. – Pp. 24–25.
3. Budd, L. Territorial Competition and Globalization: Scylla and Charybdis of European Cities / L. Budd // Urban Studies. – 1998. – Vol. 35. – Pp. 663–685.
4. Жихаревич, Б.С. Конкуренция за пространство и пространство конкуренции: реалии региональной политики [Текст] / Б.С. Жихаревич // Экономика Северо–Запада: проблемы и перспективы развития. – 2007. – № 3 (33). – С. 26–33.
5. Гринчель М.Б. Оценка конкурентного потенциала регионов Северо–Запада России [Текст] / М.Б. Гринчель // Экономика Северо–Запада: проблемы и перспективы. – 2007. – № 3 (33). – С. 55–67.
6. Воронин Ю.М. Россия: экономический рост [Текст] / Ю.М. Воронин, А.З. Селезнев, П.Г.Чередниченко. – М.: Финансовый контроль, 2004. – 312 с.
7. Ермишина А.В. Конкурентоспособность региона [Электронный ресурс] / А.В. Ермишина. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru> – Дата доступа: 15.01.2017.
8. Кабанов В.Н. Исторические аспекты диагностики конкурентоспособности промышленной организации [Текст] / В.Н. Кабанов // Вестник ИНЖЭКОНа. – 2007. – №4 (17). – С. 413–415.
9. Ушвицкий Л.И. Теория управления [Текст] / Л.И. Ушвицкий. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 608 с.
10. Шеховцева Л.С. Интегральная оценка стратегической конкурентоспособности российских регионов [Текст] / Л.С. Шеховцева // Вестник ИНЖЭКОНа. – 2007. – №4 (17). – С. 109–115.
11. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания [Текст] / Л.С. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4.

УДК 159.99

ПСИХОЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ НЛП В ПРОДАЖАХ

В.В. Курылева, З.В. Аракчеева

Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова,
dolce.vita05@mail.ru, z.eva1215@yandex.ru

Очень часто среди методик по обучению продажам мы можем встретить термин НЛП – нейролингвистическое программирование. НЛП (нейролингвистическое программирование) — одно из направлений в психологии и психотерапии наряду с гештальт–терапией, телесно–ориентированной терапией, которые начали активно развиваться в последней четверти XX в [3, с. 4].

Понятие «нейро» относится к нервной системе, к путям, по которым поступает информация в мозг от пяти органов чувств (зрения, слуха, осязания, обоняния, вкуса) [2, с. 15]. Понятие «лингвистика» относится к человеческой способности использования речи, как определенные слова и речевые обороты отражают внутренний мир индивида. «Лингвистическое» относится к невербальному языку — языку жестов, поз, раскрывающих нам образ мышления, системы убеждений и ценностей. Слово «программирование» заимствовано из языка компьютеров. Показывает мысли, чувства и действия. Это привычное для человека использование ментальных программ, которые изменяются в течение жизни путем совершенствования.

Владея данным психологическим методом, человек может искусно управлять другими людьми, в частности, увеличивать продажи в торговле. Продавец может осознанно вести беседу с клиентом, более точно задавать вопросы, получать большое количество информации в ответах, что дает эффективный результат в виде увеличения продаж.

Нами были выявлены основные, самые эффективные психолингвистические НЛП–методы.

1. Метод разрыва шаблона. В данном методе НЛП–программирование осуществляется в момент, когда человек находится в ступоре и начинает воспринимать поступающую информацию напрямую подсознанием, а не через обработку разумом. Например, во время пожатия руки, продавец может сказать информацию, несущую отрицательный характер. Или может совершить

действие, которого клиент не ожидает, сопровождая физическое действие не подходящим к ним словам.

2. Настрой на положительные эмоции. Во время беседы с человеком не использовать фразы, содержащие пренебрежение или извинение (например, «давайте перейдем к делу», «извините, но...»), так как заведомо мозг интерпретирует их через отрицательную призму восприятия. Заменить данные фразы на положительные (использовать юмор, вопрос о личном).

3. Метод «зашивания» внушения в вопрос. Два разных предложения, содержащих схожий смысл, человеческий мозг воспринимает по-разному через фокус-внимания. Например, используя фразу: «Вы посмотрели, что-то понравилось?» (в данном случае вопрос содержит в себе информацию, что могло не понравиться). Другой вопрос: «Вы посмотрели, что вам понравилось из предложенного?» содержит внушение и подразумевает ответ на вопрос «скажите, что именно вам понравилось».

4. Метод уточняющих вопросов. Уточняющие вопросы в беседе («кто именно решил?», «как решили?») позволяют понять мыслительные процессы принятия решения. С помощью таких вопросов задающий получает больше контроля над ситуацией. Когда продавец или менеджер задает вопрос клиенту "Почему?", то он заставляет таким образом оправдываться клиента, вызывая на себя агрессивную защитную реакцию, психологически управляя ситуацией, оказывая влияние на отвечающего.

5. Психолингвистический метод калибровка контакта. Во время общения с клиентом важно сходство в употреблении слов. Также схожесть в тембре голоса, темпе речи и высоте тона. Определенные слова и выражения, используемые человеком, характеризует его представление о мире, подчеркивают тип темперамента.

В ходе общения можно намеренно и активно повторять телодвижения и положения тела вашего собеседника с целью совершенствования вашего контакта.

Также нами были выявлены три приоритетных типов восприятия информации у людей. Преобладание в разговоре слов и фраз, означающих действие «смотреть», позволяют сделать вывод о том, что у человека преобладает визуальный тип восприятия. Индивид с ярко выраженным визуальным типом восприятия говорит быстро, часто дышит, голос высокий. Чтобы добиться эффективной коммуникации с людьми визуального типа, следует говорить быстро, в вопросах можно использовать фразу «как вы смотрите на то?...», использовать как можно больше эпитетов.

Человек аудиального типа говорит медленнее, голос бархатистый с заметным грудным резонансом. Данный тип часто сопровождает свою речь ритмичными движениями (стук пальцами по столу, покачивание ног), сидит в удобной и естественной позе, голова наклонена. При взаимодействии с данным типом продавцу или менеджеру следует говорить медленнее, делая акцент на важной информации, четко проговаривать ударения в словах, можно использовать активную жестикуляцию.

Кинестетический тип говорит монотонно и медленно, дыхание происходит в замедленном темпе, часто смотрит в пол прежде чем ответить или произнести фразу. Если нет возможности прикоснуться к данному типу клиента или дать потрогать товар, то использование таких фраз, как "как вы это видите?" или "что вы по этому поводу скажете?", допустимы к использованию в рамках данного психолингвистического метода.

Таким образом, применение данных психолингвистических НЛП-методов в процессе коммуникации с потенциальным клиентом или покупателем и знание типов восприятия информации у людей может помочь увеличить продажи и позволит продавцу проводить общение более эффективно. Продавцу, чтобы эффективно применять психолингвистические методы НЛП, нужно быть внимательным во время процесса коммуникации с человеком.

Список использованных источников:

1. Андреас, С. Миссия НЛП: новейшие американские психо- технологии / С. Андреас, К. Герлинг, Ч. Фолкнер и др. — М., 2000. — 210 с.
2. Витале, Джо Как вести покупателя в транс. Новая психология продаж и маркетинга / Джо Витале. — М.: Эксмо, 2013. — 680 с.
3. Драпак Е.В., Нейролингвистическое программирование: учеб. пособие / Е. В. Драпак; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. — Ярославль: ЯрГУ, 2014. — 104 с.
4. Джеффри, Оуэн Кац Энциклопедия торговых стратегий / Джеффри Оуэн Кац, Донна Л. Маккормик. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 394 с.

УДК 331.5 (476)

КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ В БЕЛАРУСИ ЧЕРЕЗ ОЦЕНКИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ТРУДОМ

Н.В. Маковская¹, Т.И. Чегерова²

¹Белорусский государственный экономический университет, maknata@mail.ru

²Могилевский государственный университет им. А.А. Кулешова, cheg@rambler.ru

Удовлетворенность работой – это сложный и неоднозначный процесс, который является предметом научных исследований ряда социальных наук (экономики, психологии, социологии). Однако однозначным является факт того, что удовлетворённость, в том числе, определяет эффективность функционирования организации. От степени удовлетворенности сотрудников работой, совершенствования форм ее организации и обеспечения зависит экономическая эффективность труда.

Значение мониторинга удовлетворённости работой сотрудников организации связано с повышением эффективности взаимодействия различных подразделений и лиц, участвующих в процессе оценки работников, кадровых управленческих решений, необходимых для совершенствования кадровой политики организации.

В белорусской экономической науке оценки уровня удовлетворенности трудом и факторов на нее влияющих не проводились. Однако интерес к уровню удовлетворенности трудом белорусских граждан и идентификация этого уровня с европейскими странами представляется значительным. Выделяется ряд исследовательских вопросов: как позиционированы белорусские граждане по уровню удовлетворенности трудом среди граждан европейских стран? если выделяются, то чем и почему? что объясняет эти различия: демография, культура или качество рабочих мест?

В белорусской экономической науке оценки уровня удовлетворенности трудом и факторов на нее влияющих не проводились. Однако интерес к уровню удовлетворенности трудом белорусских граждан и идентификация этого уровня с европейскими странами представляется значительным. Выделяется ряд исследовательских вопросов: как позиционированы белорусские граждане по уровню удовлетворенности трудом среди граждан европейских стран? если выделяются, то чем и почему? что объясняет эти различия: демография, культура или качество рабочих мест?

Удовлетворенность трудом у работников в зависимости от разного объема трудовой нагрузки позволяет определить, являются ли эти объемы критичными для качества трудовой жизни в целом. Так, большая часть работников (77%) с низкой трудовой нагрузкой (менее 40 часов в неделю) однозначно удовлетворены своей работой. 1/3 работников с законодательно стандартной нормой трудовой нагрузки (40–41 час) сомневается в своей удовлетворенности трудом, а 21% этих работников не удовлетворены своим трудом. Более половины (57%) работников с объемом трудовой нагрузки превышающей ее норму не более чем на 15 часов в неделю удовлетворены своим трудом. Не однозначно распределились мнения респондентов, которые работают значительно сверх нормы (более 56 часов): 45% – удовлетворены своей работой не смотря на такой объем «переработки», 33% – сомневаются насколько им тяжело и удовлетворены ли они, и только чуть более 20% респондентов высказываются в пользу неудовлетворённости трудом, которая является следствием большого объема трудовой нагрузки.

Таким образом, следует заключить:

–во–первых, объем выполняемой трудовой нагрузки, является субъективным восприятием работников, так же как и степень удовлетворённости трудом;

–во–вторых, подтверждается популярный вывод о том, что чем меньше работники работают, тем больше они удовлетворены трудом;

–в–третьих, увеличение объема трудовой нагрузки не влияет на оценку степени удовлетворенности трудом работников, т.е. респонденты как удовлетворены и так и неудовлетворены работой не зависимо от количества объема трудовой нагрузки, которую они

Отдельно целесообразно рассмотреть условия (труда и его оплаты) в рамках, которых формируется степень удовлетворенности трудом. Удовлетворенность работой через условия оплаты труда указывает на несколько фактов: 1) работники, которые работают законодательной установлен-

ную трудовую норму и меньше ее не удовлетворены трудом в рамках условий его оплаты (I группа –45% и II группа – 48%); 2) среди работников, которые перерабатывают и работают значительно сверх нормы, не удовлетворены данным параметром в среднем 19,5% респондентов.

В целом, удовлетворенность трудом через условия труда и его оплату показывает, что может иметь место влияние этих параметров на оценку степени удовлетворенности трудом у работников.

Анализ объема трудовых нагрузок и уровня заработной платы (учетом ее почасового эквивалента) позволяет сформулировать следующие выводы:

Во-первых, заметно, что в номинальном выражении уровень заработной платы растет пропорционально увеличению объема трудовой нагрузки;

Во-вторых, наблюдается «феномен» того, что с увеличением предельно максимального объема трудовой нагрузки (более 56 час /неделя) размер заработной платы сокращается. Другими словами, чем больше работник собирается работать, тем меньше ему будут платить;

В-третьих, отдельная картина заработных плат представляется в их почасовом эквиваленте: чем меньше количество часов в неделю работает работник, тем почасовая ставка оплаты труда больше.

UKD 658. 265

PROBLEMY PRZEDSIĘBIORSTW WODNO–ŚCIEKOWYCH W POLSCE

E. Moroz

Narodowy uniwersytet gospodarki wodnej i wykorzystania zasobów naturalnych

Rzeczpospolita Polska należy do krajów europejskich, których zasoby wodne należy uznać za niewystarczające. Tak, w Polsce średnio na jednego mieszkańca przypada trzy razy mniej wody niż średni poziom w krajach europejskich. Ponadto w całym kraju one są bardzo nierównomiernie rozmieszczone.

Jednym z najważniejszych elementów gospodarki każdego kraju ogólnie, a także jego regionów i jednostek terytorialnych jest branża wodno–ściekowa, czyli branża, przedsiębiorstwa której realizują usługi poboru, uzdatniania i dostarczania wody oraz odprowadzania i oczyszczania ścieków. Działalność wszelkich przedsiębiorstw wodno–ściekowych jest ukierunkowana społecznie i również ekologicznie odpowiedzialna za zabezpieczenie wysokiej jakości usług wodno–ściekowych oraz za utrzymanie dobrej jakości zasobów wodnych.

Badane przedsiębiorstwa wodociągowo–kanalizacyjne zostały powołane w celu realizacji zadań dla społeczeństwa, polegających na dostarczaniu wody oraz na odbiorze i oczyszczaniu ścieków. Codzienna działalność tych przedsiębiorstw stawia przed nimi szereg wyzwań, które obejmują obszar operacyjny, techniczny, ekonomiczny, innowacyjny, inwestycyjny, zarządczy i także ekologiczny itp.

Obecnie głównym wyzwaniem dziedziny wodno–ściekowej jest ciągłość procesów uzdatniania i dostarczania wody dla mieszkańców przez całą dobę, siedem dni w tygodniu, przy mniejszym zużyciu energii i obniżeniu kosztów operacyjnych, a poza tym konieczność optymalnego wykorzystania zasobów wodnych, a generalnie zasobów naturalnych. Ze względu na funkcjonowanie przedsiębiorstw wodno–ściekowych w Polsce w warunkach monopolu naturalnego pojawiają się specyficzne dla tej branży zagadnienia, które wymagają omówienia i rozstrzygnięcia.

Do istotnych problemów gospodarki wodno–ściekowej związanych z działalnością człowieka na terenach Polski można zaliczyć kwestie związane z ilością dostępnych zasobów, również jak i ich jakością. Zagadnienia ilościowe wiążą się z rozdysponowaniem wód powierzchniowych i podziemnych w Polsce. Rozdysponowanie wód powierzchniowych oraz podziemnych powoduje brak albo niedobór zasobów wodnych w skali regionalnej i lokalnej w postaci coraz częściej odczuwanego zużycia wody pitnej. Czasami obywatele Polski narzekają na występowanie wahań poziomu wody w rzekach i potokach (56%) [1].

Z kolei problemy wodne jakościowe są uważane za najistotniejsze problemy polskiej gospodarki wodno–ściekowej, powodem których jest zanieczyszczenie wód powierzchniowych i podziemnych. Istotny wpływ na jakość wody sprawia uszczelnianie terenów zurbanizowanych, bowiem intensywny wzrost zaludnienia powoduje oczywiście wzrost ilości ścieków bytowych. Z kolei, 72% ekspertów w Polsce zaobserwowało zanieczyszczenie rzek i potoków, a 28% ekspertów oceniło jakość wód powierzchniowych jako złą lub bardzo złą [1]. Według ekspertów gospodarki wodno–ściekowej

przyczyną tego stanu jest zaśmiecanie, odprowadzanie nieoczyszczonych ścieków z gospodarstw domowych, niewystarczające oczyszczanie wód przez oczyszczalnie ścieków. Najczęściej problemy zanieczyszczenia wód powierzchniowych oraz podziemnych są powiązane z odprowadzaniem ścieków komunalnych (59%) i przemysłowych (54%) [2, s. 141]. Wody powierzchniowe i podziemne również mogą być zanieczyszczone również działalnością rolniczą.

Bardzo negatywnym zjawiskiem w działaniu przedsiębiorstw wodno-ściekowych także są wysokie straty wody, szczególnie powyżej poziomu ekonomicznie i społecznie uzasadnionego (na przykład w Anglii i Walii każdego dnia traci się 22 proc. przepływającej przez rury wody, z kolei straty wody w USA, spowodowane są głównie przeciekami, wynoszą 6,5 Gm³, a taka ilość wody zaspokoiłaby potrzeby 200 mln ludzi) [3].

Istotne wyzwanie w branżę wodno-ściekowej stanowi rozłożenie odpowiedzialności za kwestie zarządzania wodą pomiędzy różne jednostki administracyjne i ekonomiczne, a także brak spójnej i skutecznej polityki wodnej państwa oraz niedoskonałe regulacje prawne. W następnej kolejności można wskazać na niedostateczny poziom edukacji ekologicznej społeczeństwa, szczególnie niski poziom edukacji u dorosłych.

Na terenach wiejskich w Polsce również kolejny problem i szczególne wyzwanie stanowi brak kanalizacji publicznej, a także polepszenie warunków sanitarnych dla mieszkańców na wsi. Warto zwrócić uwagę na ważny problem braku kosztów na opróżnianie szamb. Z kolei wywóz „nieczystości” wozami asenizacyjnymi przy ogólnie niskiej świadomości ekologicznej społeczeństwa sprawią negatywny wpływ na jakość zasobów wodnych. W sytuacji, gdy istnieją rozwiązania tańsze i mniej kłopotliwe dla mieszkańców, niż wywóz ścieków wozami asenizacyjnymi (choć bardziej szkodliwe dla środowiska), większość użytkowników kanalizacji indywidualnej decyduje się wypompowywać „nieczystości” na pola, gdyż w ogólnym rozumieniu są one nawozem naturalnym.

Ogółem problemy branży wodno-ściekowej dotyczą odprowadzania nieoczyszczonych i niedostatecznie oczyszczonych ścieków komunalnych i przemysłowych, niedostatecznej sanitacji obszarów wiejskich i rekreacyjnych, zanieczyszczeń pochodzących ze źródeł rolniczych, składowisk odpadów oraz wód opadowych.

Bibliografia:

1. Sikorska K., 2012, Polska gospodarka wodna – problemy – Źródło internetowe: <http://www.egospodarka.pl/77854,Polska-gospodarka-wodna-problemy,1,39,1.html>.

2. Mańkowska-Wróbel L., 2015, Charakterystyka oraz ocena gospodarki wodno-ściekowej w województwie śląskim, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, N 232, Katowice – s. 135 – 145 – Źródło internetowe: https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/_migrated/content_uploads/11_23.pdf.

3. Informacje prasowe „Kurcząca się zasoby wody, zmiany demograficzne i efektywność operacyjna to główne wyzwania firm z sektora gospodarki wodnej: Przegląd globalnych trendów w sektorze wodociągowo-kanalizacyjnym” – Źródło internetowe: <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/Water-Tight-2-0-The-top-trends-in-the-global-water-sector.html>.

УДК 339.138

НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ СБЫТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «СЛАВЯНКА»)

Н.С. Недашковская, Н.Г. Родцевич

Барановичский государственный университет», nns_53@mail.ru

Швейная промышленность играет важную роль в экономике Республики Беларусь. Ассортимент швейных изделий включает в себя одежду и другие швейные изделия, не относящиеся к одежде. Наибольший удельный вес в ассортименте швейных изделий занимает одежда.

Одной из главных задач в условиях рыночной экономики является увеличение объемов производства высококачественной продукции с рациональной структурой ее ассортимента на основе изучения спроса и потребностей населения. [1].

ОАО «Славянка» является производителем одежды торговой марки «Славянка», «SLV». Основной целью деятельности предприятия является выпуск продукции, отвечающей высокому

уровню качества, обладающей соответствующими технологическими и эксплуатационными характеристиками, способной принести предприятию максимальную прибыль. Все выпускаемые коллекции, отличаются широким ассортиментом, разнообразной цветовой гаммой, современным дизайном, высоким качеством. Ежегодное обновление моделей составляет в среднем 90%.

На протяжении последних лет идет процесс увеличения объемов производства. Так, за 2017 год произведено 207,92 тыс.ед. изделий, что на 15,1% больше по сравнению с 2016 г. (180 тыс.ед.). В 2018 г. планируется произвести 216 тыс. изделий, темп роста к 2017 г. составит 103,9%.

Начиная с 2016 года, предприятием разработана и внедрена в производство технология изделий из натурального пуха, с 2017 года предприятие освоило производство изделий из синтетического пуха «Гермобол» который обладает легкостью и хорошими теплозащитными свойствами, выпуск в 2017 году составил 3000 единиц. Новинкой сезона 2017 явилась коллекция изделий из натуральной кожи (пальто, куртки).

Продукция ОАО «Славянка» преимущественно продается на рынке Республики Беларусь и рынке Российской Федерации.

Рынок одежды в РБ находится на стадии зрелости, и как каждому рынку на этой стадии ему присущи следующие черты:

- высокая конкуренция (на рынке присутствует множество продавцов и производителей товара)
- низкий темп роста рынка (ввиду снижения общей покупательной способности населения на протяжении 2016–2017 гг. и уменьшения количества действующих и платежеспособных организаций торговли и ИП темпы роста рынка практически отсутствуют);
- спрос гораздо меньше предложения.

В настоящее время основными поставщиками одежды на рынок РБ являются: крупные белорусские производители; частные белорусские производители; иностранные производители (Россия, Польша); индивидуальные предприниматели (Китай, Турция); среднеазиатские производители; интернет–площадки; магазины «Second Hand».

К ведущим **белорусским производителям** относятся: ОАО «Элема»; ЗАО «Калинка», ОАО «Знамя индустриализации», ОАО «Жлобинская швейная фабрика», ОАО «БелКредо» и другие.

Изделия ОАО «Славянка» продаются, в основном, через фирменную торговлю, магазины и универмаги (ЦУМ, ГУМ, ТД «На Немиге» и др.), магазины потребительской кооперации; сеть магазинов Буслик, крупные интернет–магазины товаров (Wildberries).

Сильными сторонами хозяйственной деятельности ОАО «Славянка» являются: широкий ассортимент и внешний вид продукции; качество товара; низкая цена, а слабыми – рекламная активность и знание торговой марки потребителями.

Для разработки стратегии работы на рынке необходимо учесть, что: продукция ОАО «Славянка» имеет средний ценовой диапазон и занимает одну из крупнейших долей рынка верхней одежды в РБ.

В условиях постоянно растущей конкуренции, невозможности значительного снижения издержек и цены изделий, предприятие может конкурировать только с помощью различных маркетинговых инструментов, целями которых являются:

- повышение экономической ценности товара для покупателя за счет придания ему дополнительных свойств (постоянное обновление модельного ряда, создание модной одежды, применение современных и инновационных материалов);
- повышение качества товара;
- стимулирование первичного спроса за счет рекламной деятельности, акцентирующей новые свойства товара (соцсети, интернет, баннеры, радио, газеты, показы мод, выставки и др.);
- расширение для покупателей возможности купить товар за счет создания эффективных систем продаж (обучение продавцов в торговых объектах, сезонные скидки и акции, развитие товаропроводящей сети, интернет–торговля и др.).

Следует отметить, что объем реализации продукции в натуральном выражении в 2017г. по сравнению с 2016г. снизился на 34 902 ед. и составил 273 335 ед. (темп роста 88,6%).

И хотя затраты на рекламные мероприятия в 2013–2017 гг. имеют тенденцию к росту, однако произошло значительное уменьшение количества покупателей, сотрудничающих с предприятием. Их снижение связано с уменьшением покупательской активности. Повлияло также снижение общего количества организаций потребительской кооперации, выступающих в качестве покупателей продук-

ции. Массовая неплатежеспособность организаций потребительской кооперации делает сотрудничество с ними экономически нецелесообразным.

На протяжении 2015–2017 гг. наблюдается и продолжается тенденция к уменьшению в целом на внутреннем рынке действующих организаций торговли, подчиненных ранее министерству торговли, особенно это ярко выражено в небольших городах и областных центрах.

Наиболее крупным покупателем продукции ОАО является собственная фирменная торговля, представленная 8 фирменными магазинами. Удельный вес фирменной торговли в общем объеме реализации составляет 11,3%.

Вторым крупным покупателем продукции предприятия является сеть детских магазинов СО-ОО «ТПГ ВЕСТ ОСТ ЮНИОН», на которую приходится 9,0% реализации. В целом, в группу А покупателей входят основные минские универмаги, Борисов «Веста», Слуцкий «Универмаг», Витебский «Универмаг». Во вторую группу Б входят интернет-магазин «Wildberries», Лида «Дом Торговли», Солигорский «Универмаг».

Считаем, что увеличение объемов реализации изделий возможно за счет следующих мероприятий: расширение товаропроводящей сети; увеличение объемов реализации через интернет-площадку Wildberries; заключение договора на поставку с интернет-магазином Lamoda; проведение в организациях торговли регулярных акций в связи с окончанием сезона, участие в днях скидок.

Необходимо продолжить развитие фирменной товаропроводящей сети, так как магазины обеспечивают ежедневное поступление денежной выручки на счета предприятия; реализация продукции в восьми магазинах по итогам 2017г. составила 1 287 210р. или 14,7% от общего товарооборота, что фактически делает фирменную торговлю крупнейшим продавцом продукции фирмы на рынке РБ и при этом объекты ТПС позволяют производить реализацию изделий коллекций прошлых лет выпуска, уже невостребованных организациями торговли.

Направлениями стратегии сбыта в ОАО «Славянка» могут быть:

- постоянное изучение спроса покупателей на ассортимент и качество продукции;
- использование привлекательных цен на изделия, применение системы скидок;
- участие в выставочных мероприятиях с целью формирования базы потенциальных клиентов;
- развитие собственной товаропроводящей сети
- активизация взаимодействия с интернет-магазинами.

Таким образом, проведенные исследования показывают, что закреплению на действующих рынках и завоеванию новых будет способствовать правильно выбранная стратегия продвижения продукции предприятия.

Список использованных источников:

1. Экономика предприятия (организации): учебник / [Н.Б. Акуленко и др.]. – М.: Инфра-М, 2014. – 638 с.

УДК 338.46

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ SWOT-АНАЛИЗА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

В.В. Парфенюк, А.В. Морецкая, Н.А. Невар

Полесский государственный университет,
fen9.parfenuk@gmail.com, 271269alla@tut.by, Natalya.lukashevich@gmail.com

Состояние предприятия сферы услуг зависит от того, насколько успешно оно способно реагировать на различные воздействия извне. Анализируя внешнюю ситуацию, необходимо выделять наиболее существенные на конкретный период времени факторы. Взаимосвязанное рассмотрение этих факторов с возможностями компании позволяет решать возникающие проблемы. Для оценки комплекса внутренних и внешних факторов, влияющих на развитие предприятия, используется SWOT-анализ. Для проведения SWOT-анализа можно использовать взвешенную бальную оценку [1].

На первом этапе проведения SWOT-анализа разрабатывается анкета, в которой сотрудники предприятия сферы услуг должны указать, по их мнению, сильные и слабые стороны, возможно-

сти и угрозы. По результатам анкетирования составляется таблица, отражающая слабые и сильные стороны предприятия по следующим параметрам: организация; услуги; финансы; маркетинг.

Также по результатам анкетирования, была составлена таблица, отражающая возможности и угрозы предприятия по следующим параметрам: международные факторы; природные и экологические факторы; социально–культурные и социально–демографические; научно–технические факторы; политические и правовые факторы; экономические факторы; факторы спроса, конкуренции и сбыта. Этот этап позволит оценить ситуацию вне предприятия и понять, какие существуют возможности у фирмы, а также каких угроз следует опасаться (и, соответственно, заранее к ним подготовиться).

На втором этапе проведения SWOT–анализа разрабатывается анкета, в которой персоналу предлагается анонимно оценить по пятибалльной шкале выбранные параметры, а также их значимость. Шкала оценки представлена в таблице.

Таблица – Шкала оценки параметров при проведении SWOT–анализа[2].

Балл	Значимость	Оценка параметра
«Один»	Низкая	Ситуация тревожная. Положение в отрасли должно быть срочно улучшено. Предприятие в кризисной ситуации
«Два»	Ниже среднего	Уровень ниже среднего. Есть повод для беспокойства. Ухудшение показателей хозяйственной деятельности.
«Три»	Средняя	Средний уровень. Соответствие стандартам отрасли. Устойчивые позиции на рынке.
«Четыре»	Выше среднего	Выше среднего уровня. Показатели деятельности предприятия стабильные.
«Пять»	Высокая	Лидер или один из лидеров на рынке.

На основании полученных данных отбираются наиболее важные параметры, по мнению сотрудников, рассчитывается взвешенная балльная оценка и их доля, составляется контрольный лист данных. На основании полученных в контрольном листе данных составляется матрица–SWOT, отражающая сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Последним этапом проведения SWOT–анализа является составление матрицы для сопоставления сильных и слабых сторон предприятия, с его возможностями и угрозами. В данной матрице отражаются основные направления развития предприятия, а также определяются основные проблемы, подлежащие скорейшему рассмотрению.

Для оценки преимуществ и недостатков предприятия, а также его положения на рынке относительно конкурентов предприятиями в сфере услуг проводится SWOT–анализ. На основании применения данного метода выявляются сильные и слабые стороны деятельности предприятия, а также проводится анализ угроз и возможностей. В целях увеличения эффективности и достоверности проведения SWOT–анализа используется техника проведения, обеспечивающая анонимность авторам анализа.

Список использованной литературы:

1. Тультаев, Т. А. Маркетинг услуг : учеб. пособие / Т. А. Тультаев. – М. : Инфра–М, 2013. – 208 с.
2. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса : учеб. пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. – М. : Дашков и К , 2007. – 464 с.

УДК330.341.1

КРЕАТИВНІСТЬ ЯК ОСНОВА МЕНЕДЖМЕНТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Н.Т. Рудь

Луцький національний технічний університет

Особливості інноваційної економіки полягають в тому, що, з одного боку, необхідно стимулювати генерування якомога більшої кількості ідей, пов'язаних з інноваціями, забезпечити достатню

свободу дій учасників інноваційного процесу, створити для них позитивні мотиви діяльності, а з іншого – необхідно спрямовувати інноваційний процес відповідно до стратегічного розвитку організації, на що і націлений ефективно організований креативний менеджмент.

Інноваційна діяльність неможлива без творчого ставлення до її здійснення. Творчість – це створення нових за задумом цінностей, інакше кажучи, творчість – це завжди щось нове та інше. Отже, саме творчість є тією загальною рисою, що властива як інноваційному, так і креативному менеджменту [1].

Креативність, як одна із основних характеристик особистості новатора являється головним ресурсом економічного і соціального розвитку організації.

Розвиток та реалізація творчого потенціалу працівників, сприяють підвищенню ефективності діяльності організації. Використання інструментів креативного менеджменту дозволяє керівникам оперативно вирішувати складні завдання та творчо підходити до функції управління організацією.

Креативність з позиції економіки та управління – це здатність створювати і знаходити нові ідеї, відхиляючись від прийнятих схем мислення, успішно вирішувати завдання, які постають перед підприємством нестандартним чином [1]. Креативність передбачає бачення проблем під іншим кутом, наслідком чого є розробка оригінальних способів їх вирішення.

В системі креативного менеджменту об'єктом управління є особистий і колективний творчий розвиток працівників. Ознаками цього розвитку є виникнення креативних ідей на предмет покращення розвитку організації загалом [2, с.183].

Креативний менеджмент спрямований на вирішення низки практичних завдань [3]:

- 1) оцінки творчого потенціалу організації і як результат, створення творчої атмосфери в колективі;
- 2) утворення тимчасових творчих колективів з осіб, здатних до ефективної участі в груповому творчому процесі;
- 3) оцінки домінуючих мотиваційних установок і можливості їх використання в творчому процесі;
- 4) визначення інноваційних методів, операцій і прийомів, які необхідно освоїти для більш якісного та оперативного вирішення нестандартних завдань.

Для досягнення вказаних завдань необхідне інноваційне управління, а саме, інноваційне мислення, інноваційне навчання та інноваційна культура. Креативне мислення розвиває думку на всіх напрямках, використовує всю наявну інформацію, може здійснювати ривки для прискорення розумового процесу, допускає помилки і невідповідності, веде пошук в малоімовірних областях, прагне безперервного процесу [4, с.186–187].

Креативний менеджмент представляє собою синтез наукових знань про створення і широке застосування в сфері управління, перш за все інноваційного менеджменту, оригінальних ідей, елементів, моделей, нового комбонування вже існуючих технологій, генерації знань, критичного мислення. Розвиток творчого потенціалу та його реалізація сприяють підвищенню ефективності діяльності організації в цілому, а використання інструментів креативного менеджменту дозволяє оперативно й творчо вирішувати складні завдання в області передачі інформації та дієвої політики організації.

На підставі виявлення ключових понять креативного менеджменту важливо виділити основні умови, які стимулюють розвиток креативних здібностей та необхідні для ефективної управлінської діяльності:

- відкритість у колективі, особливо в спілкуванні з керівництвом;
- заохочення додаткових питань при вирішенні поставлених завдань;
- акцентування уваги на власних почуттях, спостереженнях, узагальненнях та ідеях.

Таким чином, керівництву підприємств важливо створювати такі психологічні умови у колективі, які сприятимуть розкриттю і розвитку творчості та креативних здібностей працівників (табл.).

Таблиця – Фактори, що впливають на новаторство*

Фактори, що блокують новаторство	Фактори, що сприяють новаторству
Недовіра керівників до нових ідей, які висуваються підлеглими	Підтримка новаторських прагнень працівників з боку вищого керівництва
Створення жорсткого контролю за діяльністю новаторів	Свобода дій новаторів при розробці нововведень
Острах ризику і невизнання можливості помилок з боку керівництва	Висока довіра з боку керівництва організації і можливість допущення помилок
Критика і суворе покарання при допущенні помилок у процесі новаторської діяльності	Ведення дискусій та обмін ідеями без злоби і страху покарання
Суворе виконання своїх функціональних зобов'язань новатором	Надання гнучких умов та режимів праці та творчого підходу до роботи
Звуження меж предмету дослідження новаторами	Вільний доступ до додаткових джерел інформації про нововведення
Необхідність безлічі узгоджень з розробки та впровадження нових ідей	Зменшення перешкод і використання стимулів активізації новаторської діяльності
Виникнення у керівників «синдрому всезнаючих експертів»	Делегування самоврядування у творчий процес
Суворі тимчасова регламентація організації виконання робіт новатором	Сприятливе ставлення до нових ідей новаторів та визнання позитивного внеску новаторів в діяльність організації

Примітка. Розроблено автором

Проаналізувавши фактори, що впливають на новаторство, можна зробити висновок, що від того, яку сторону вибере керівництво – в такому напрямку і будуть рухатись працівники.

Т.М. Амайстайл виділяє три необхідні елементи креативності:

- 1) компетенцію – знання, навички, досвід;
- 2) творче мислення – гнучкість, винахідливість і наполегливість при пошуку рішень, використовуючи методи креативного мислення;
- 3) мотивацію: внутрішню – особисту зацікавленість у вирішенні проблеми, прагнення до самореалізації і застосування своїх знань; зовнішню – матеріальне заохочення і просування по службі. Більш важливу роль для креативності відіграє внутрішня мотивація.

Характеризуючи креативних працівників підприємства слід зазначити, що деякі з них можуть займати адміністративні посади (менеджер знань або керівник підрозділу), інші – виконувати ролі, які можуть змінюватися протягом часу та залежно від характеру виконуваних завдань (генератори ідей або експерти знань). Тому запропонована класифікація може слугувати лише загальним орієнтиром для визначення усіх категорій креативних працівників [5].

Креативні здібності присутні у всіх з самого народження, але під дією різних факторів вони можуть змінюватись: покращуватись або погіршуватись. В сучасних умовах все більш значну роль відіграють інновації і незвичайний підхід до керування і розвитку організації. Креативне мислення за допомогою інструментів креативного менеджменту допоможе досягнути інноваційного розвитку не тільки окремого суб'єкта господарювання, а й суспільства в цілому. Досліджені аспекти креативного менеджменту необхідно застосовувати в практичній діяльності інноваційних організацій.

Список використаних джерел:

1. Журавлев В. А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества. / В.А. Журавлев // Креативная экономика. – 2008. – № 4. – С. 3–8.
2. Зінкевич Д.К. Сутність креативного менеджменту і його місце в системі управління підприємством / Д.К. Зінкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – №19. – С. 182–187.
3. Каленіченко Ю.Б. Креативність як основа менеджменту організації / Ю.Б. Каленіченко, Я.І. Смірнова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. – С. 186–191.
4. Білецька К.В. Застосування системи креативного менеджменту в управлінні інноваціями / К.В. Білецька // Економічний простір. – 2011. – №52. – С. 184–191

УДК 338

ОМНИКАНАЛЬНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СИСТЕМЕ

А.Г. Сачковская

Полесский государственный университет

Если обратиться к истории любой новации в маркетинге или технологиях, как правило, можно заметить, что поначалу не бывает какого–то единодушного и однозначного мнения и понимания этой новации. Отступим на десятилетие назад и вспомним как в каждом аналитическом обзоре, на каждой отраслевой конференции все много говорили об интернет–торговле, электронной торговле, e–commerce как о новом канале взаимодействия с клиентами, новом направлении бизнеса.

Что происходит сегодня? Для взаимодействия с существующими и потенциальными потребителями сегодня не достаточно использования одного коммуникационного канала. Современные потребители являются омниканальными, им важна возможность осуществить взаимодействие с компанией тогда, когда им удобно и тем способом, которым им удобно и вместе с этим получить единый клиентский опыт. Для удовлетворения такой потребности необходимо, чтобы компания использовала максимально возможное количество средств коммуникации взаимосвязано (оффлайн магазин, сайт, мобильные платформы и т.д.). Именно поэтому на сегодняшний день особенно актуальными стали омниканальные продажи, которые удовлетворяют требованию покупателей, соответствуют современному технологическому уровню и фактически являются единственной возможностью торговых компаний двигаться вперед и предвосхищать потребности клиентов, что, в свою очередь, является незаменимой основой для роста бизнеса.

От многоканальности к омниканальности. Основная сложность в понимании омниканального подхода заключается в понимании его принципиальных отличий от концепции многоканальности (или мультиканальности).

Многоканальные (или мультиканальные) маркетинговые коммуникации предполагают использование компаниями в своей деятельности несколько коммуникационных каналов [1, с.18], действующих независимо друг от друга. Например, компания размещает рекламные сообщения в печатных изданиях, у компании есть свой сайт, в компании работает call–центр и др. Использование нескольких каналов при взаимодействии с целевой аудиторией необходимо по причине того, что вам нужно быть там, где есть ваши клиенты [2].

Подобное взаимодействие уязвимо к «эффекту разрозненности», или же к «полной изоляции», когда потребители пользуются различными/отдельными возможностями в зависимости от используемого ими канала. При этом возникают ситуации, в которых клиент, обратившийся в компанию по одному из существующих каналов коммуникации, не может воспользоваться интересующей его услугой или приобрести необходимый товар, и его просят обратиться в компанию по другому каналу. Кроме того, при повторном обращении клиенту заново придется сообщать всю свою личную и контактную информацию, цель своего обращения или существующей проблеме, которую он уже объяснял при первом обращении, поскольку многоканальный подход не подразумевает систематического сбора и передачи данных, полученных из различных каналов. Все это ведет к потере времени и денежных средств, а также понижению лояльности клиента.

Омниканальные маркетинговые коммуникации (англ. Omni–channel) предполагают объединение всех коммуникационных каналов вокруг пользователя в единую и органичную систему для создания условий непрерывного взаимодействия компании с потребителем. Основа успешного функционирования такой системы – в согласованности работы компонентов: мобильной платформы, социальных медиа, веб–сайта – в противном случае бизнес получит обычную многоканальность, но не более того. Омниканальный подход становится выигрышным за счет объединения всех возможных способов, обеспечивающих клиенту удобство взаимодействия с компанией, без излишнего дублирования опций или временных издержек.

Особенности омниканальных маркетинговых коммуникаций. Омниканальные коммуникации в маркетинге являются высшей степенью интеграции взаимодействия всех служб компании с потребителем, для которого важен, прежде всего, его опыт сотрудничества с данной организацией.

С одной стороны, омниканальность можно понимать как качественную реализацию мультиканальности, в которой вся среда взаимодействия с пользователем весьма адаптивна к возможностям разнообразных устройств и каналов общения, подчиняется некоторому единообразию и создает для клиента единое и неделимое пространство взаимодействия с выбранным брендом.

С другой стороны, омниканальность – это постановка на первое место самого клиента и работа с ним в разных каналах. При омниканальном [клиентском сервисе](#) информация о клиенте собирается и сохраняется, что делает подход к обслуживанию более персонализированным. Особенно это выражено при повторном обращении или при повторной покупке, когда у потребителя уже имеется опыт общения с данной компанией. Так, при обращении к ней снова, он ожидает от компании, что она, учитывая имеющийся опыт взаимодействия, предложит ему свои продукты или услуги с учетом его интересов.

Таким образом становится возможным достичь высокой степени интеграции между продажами и коммуникациями, а также значительно упрочить связь между подразделениями компании. В омниканальной стратегии делается акцент на контакте потребителя с брендом на всех уровнях, а значит, важна организация взаимодействия не только в отделе продаж, но и в других службах. Омниканальность клиентского сервиса для ритейлеров – это масштабный проект, в котором задействованы и каналы обслуживания, и сайт интернет-магазина, и логистика, и управление складом, и ассортимент с его своевременным обновлением и многое другое.

Основными преимуществами использования омниканальных маркетинговых коммуникаций являются: расширение доли рынка за счет расширения числа маркетинговых каналов и охвата целевой аудитории; внедрение персонализированных программ лояльности при помощи и наличия единой базы данных о клиентах; повышение гудвилла бренда за счет увеличения узнаваемости организации на рынке среди потребителей; увеличение объема оборота компании [3, с.322].

Инвестирование в омниканальные технологии позволяет развивать и улучшать клиентский опыт, добиваться стабильного роста доходов и высоких показателей эффективности. Но что особенно важно, омниканальность определенно радует клиента и оставляет положительное впечатление от взаимодействия с компанией. Вот почему мониторинг и оптимизация каналов коммуникации с целевой аудиторией остаются важным условием успешности омниканального маркетинга.

Список использованных источников:

1. Сергиенко Е.С. Модели рекламных кампаний продовольственных товаров на современном рынке // Практический маркетинг № 1 (155). – 2010. – С.15–24.
2. Multichannel marketing [electronic resource] // URL: https://www.sas.com/en_us/insights/marketing/multichannel-marketing.html
3. Панюкова В.В. Реализация стратегии омниканального маркетинга торговыми организациями // Торгово-экономический журнал. 2015. №4.

УДК 658.8(476)

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ БРЕНДИНГА ОАО «МИНСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД»

О.А. Тарасевич

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, tarasevich_olga@tut.by

В современных условиях глобализации экономики, сопровождающейся ужесточением конкуренции на рынке, сокращением жизненного цикла продукции, дифференциацией доходов и покупательской способности населения, организации вынуждены активизировать работу в области брендинга. Для изучения результативности деятельности компании в области брендинга оценивается его эффективность.

Эффективность брендинга ОАО «МТЗ» определяется через удовлетворенность потребителей, как один из важнейших стратегических показателей при реализации концепции маркетинга в рамках клиентоориентированного подхода. Оценка данного показателя осуществляется на основе ан-

кетирования по пятибалльной системе, средний балл которого по результатам работы за 2016 год в сравнении с предыдущим периодом имел отрицательную динамику, тем не менее по итогам работы за 2017 год наблюдается незначительный рост.

Однако использование этого показателя недостаточно чтобы оценить эффективность брендинга. Необходимо использование более широкого набора показателей, которые помогут охарактеризовать психологическое отношение потребителей к бренду «BELARUS».

Рекомендуемыми стратегическими показателями для оценки эффективности брендинга являются: стоимость бренд, удовлетворенность брендом, лояльность потребителей, вовлеченность в бренд.

Стоимость бренда определяется разными методами. В практике используются на доходный, сравнительный и затратный. Выбор метода оценки осуществляется на основе поставленной цели и задачи оценки, полноты и достаточности исходных данных.

Вначале хотелось бы остановиться на методике, по которой оцениваются белорусские компании, разработанной украинской компанией MPP Consulting. Главной особенностью методики по оценке потенциальной рыночной стоимости брендов является фундаментальное разделение стоимостей бренда и капитализации компании. В данном случае стоимость бренда включает в себя исключительно стоимость бренда (имени) без учета производственных мощностей, инфраструктуры компании, патентов, изобретений и других материальных или интеллектуальных ценностей. Согласно правилам исследования, в рейтинг BelBrand включены бренды, которые изначально были созданы в Беларуси либо для белорусских товаров и услуг.

По данным рейтинга «BelBrand –2017 – Топ 100 белорусских брендов» ОАО «МТЗ» впервые попало в него и стоимость бренда "Беларус" составила 6,8 млн.дол., что на 1,2 млн.дол. больше по сравнению с 2016 годом.

Однако при оценке стоимости бренда рекомендуется применять несколько методик для более верного результата, в связи с тем, что каждый из них имеет свои недостатки. Воспользуемся методами доходного подхода, как наиболее часто используемые на практике и основанные на оценке дохода, который бренд может принести в будущем.

Метод ценовой премии, основан на положении о том, что брендируемый товар продается (или может быть продан) по более высокой цене, чем не брендируемый. Величина денежных поступлений определяется как произведение ценовой премии на прогнозируемый объем продаж в рассматриваемом периоде. Ценовая премия представляет собой сумму, которую потребитель готов переплатить за конкретный марочный товар по сравнению с брендом, предполагающим сходные выгоды. Стоимость бренда ОАО «МТЗ», рассчитанная с помощью метода ценовой премии составляет 1 945 000 млн. руб.

Представленный метод позволяет напрямую показать лояльность потребителей к данному бренду и часто признается наилучшим при оценке стоимости.

Метод освобождения от роялти, основывается на предположении о том, что оцениваемая интеллектуальная собственность не принадлежит ее сегодняшнему владельцу. В таком случае лицо, использующее чужие исключительные права (лицензиат), обязано проводить регулярные лицензионные платежи по лицензионному договору (или договору коммерческой концессии – договору франчайзинга) в пользу владельца прав (лицензиара). Поскольку такие платежи не проводятся, так как в действительности права принадлежат нынешнему владельцу собственности, он освобожден от этой обязанности. Образующаяся в результате такого освобождения экономия отождествляется с дополнительной прибылью (вознаграждением), которая и представляет собой стоимость оцениваемого объекта. Размер лицензионных платежей (роялти) рассчитывается в соответствии со сложившейся практикой лицензионных соглашений. Стоимость бренда ОАО «МТЗ», рассчитанная методом освобождения от роялти при разных сценариях развития событий и в последующем сводя эти данные в итоговый, составила 877 000 млн. руб.

Если же в методе ценовой премии на конечный результат оценки влияли цены на продукцию у оцениваемого производителя и его конкурента, а также выбор последнего, то в методе освобождения от роялти особое внимание уделяется прогнозным показателям объема продаж, по которым ожидаются выплаты роялти, величина ставки роялти и ставка дисконтирования. А так как в состав роялти включаются проценты за использование патентов, авторских прав, то можно проследить не только как происходит капитализация бренда, но и как на него влияют нематериальные активы организации.

Центральным показателем эффективности брендинга является лояльность потребителей. Согласно многим исследованиям выгоднее удержать преданного клиента, чем привлекать нового:

привлечение новых клиентов требует в 6–10 раз больше средств, а рост степени лояльности может способствовать увеличению прибыли на 25–100%. В некоторых секторах увеличение лояльности на 1% ведет к снижению расходов на 10% [1, с. 104]. Значение лояльности определяется готовностью потребителей рекомендовать данный бренд и оценивается на основе анкеты представленной выше. Все потребители делятся на три группы:

- первая группа – это потребители, которые готовы рекомендовать бренд и преданы ему. Оценки в данной группе варьируются от 9 до 10;
- вторая группа – это клиенты, которые положительно относятся к бренду и выпускаемой продукции, но не желают рекомендовать его остальным покупателям. Оценки данной группы – 7–8 баллов;
- клиенты, давшие оценки от 1 до 6, находятся в поиске товара и не удовлетворены брендом, и не будут его рекомендовать.

После получения оценок необходимо построить взаимосвязь показателей лояльности и удовлетворенности потребителей для выявления причин и разработки эффективной концепции брендинга на потребительском рынке.

Лояльность, которая рассчитывается как отношение количества покупателей, дающих рекомендации о покупке товара к общему количеству опрошенных, показывает отношение покупателя к бренду. Однако рекомендации о покупке товара не всегда означают высокую лояльность к бренду. Поэтому наряду с данным показателем используется вовлеченность целевой аудитории, который характеризует уровень удержания покупателей.

Степень покупательской вовлеченности в бренд определяется непрерывностью взаимодействия, которое обуславливает размер покупательских инвестиций в бренд. Внедрение маркетинга вовлеченности покупателей требует использования следующих характеристик:

- активность посещения сайта и участие в его оценке (продолжительность и частота визитов, % повторных визитов, давность визита);
- классификация и ранжирование информации на сайте (создание ссылок, участие в рейтингах, оставленные комментарии);
- способность и активность в выдаче рекомендаций по повышению привлекательности бренда.

Использование показателя вовлеченности для внутреннего пользования ОАО «МТЗ» позволит измерить степень покупательской вовлеченности в бренд. Определение уровня покупательской вовлеченности является одним из лучших способов оценки текущей и долгосрочной эффективности компании.

Список использованных источников:

1. Аакер, Д. А. Бренд–лидерство: новая концепция брендинга: пер. с англ. / Д.А. Аакер, Э. Йохимштайлер. – М.: Гребенников, 2003. – 374с.
2. Рожков, И. Я. Брендинг : учебник для бакалавров / И. Я. Рожков, В. Г. Кисмерешкин. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 331с.

УДК 339.138

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩИХ И МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Е.В. Хмельницкая

Полесский государственный университет, katya.khmialnitskaya@gmail.com

В XXI веке наметилась явно выраженная тенденция к развитию роли маркетинга как определяющей концепции в успешном управлении предприятием, включая цели, стратегии и функции маркетинга как специфической управленческой деятельности, обеспечивающей стратегическую ориентацию развития предприятия и реализацию этой ориентации.

С целью качественного анализа и количественной оценки уровня организации маркетинговой деятельности в деревообрабатывающей и мебельной отраслях было проведено обследование 13 предприятий (ЗАО ХК «Пинскдрев», ОАО «Ивацевичдрев», ООО «Мехо–М», ООО «Компас–

мебель», ОАО «Речицадрев», ОАО «Коссовское МПО», ОАО «Мостовдрев», ОАО «Лидская мебельная фабрика», ОАО «Слониммебель», ОАО «ФанДОК», ОДО «Плянт», ЧП «Гичак», ООО «Массив-древ»). В выборку вошли предприятия различные по масштабам деятельности и формам собственности.

Основными методами исследований были: изучение документации; неструктурированные и полуструктурированные интервью рядовых работников маркетинговых подразделений и их руководителей по вопросам организации маркетинговой деятельности, методам анализа информации и принятия решений, а также по основным проблемам, стоящим перед подразделениями, и перспективам их развития и др.; методы экспертных оценок.

При этом в качестве экспертов привлекались руководители и специалисты обследованных маркетинговых подразделений.

Для сбора информации использовались анкетирование и обобщение информации о финансово-хозяйственной деятельности.

Анализ организационных элементов и инфраструктур маркетинговой деятельности проводился с точки зрения их наличия и «функциональной» развитости маркетингового подразделения, степени организационной координации его основных функций и его места в структуре управления.

В исследовании приняли участие 68 респондентов. Наибольшее количество участников было от ЗАО ХК «Пинскдрев» (21 чел. – 30,9 %) и ОАО «Ивацевичдрев» (15 чел. – 22,1 %).

Анализ организации маркетинговой деятельности показал, что 23 % предприятий (ОАО «Мостовдрев», ОАО «Лидская мебельная фабрика», ОАО «ФанДОК») не выделяют отдел маркетинга как отдельный элемент их структуры. Функции данного структурного подразделения выполняются специалистами в составе других отделов либо маркетологом, который входит в состав отдела сбыта или управления по продажам.

Шесть исследуемых объектов (46 %), являющихся небольшими предприятиями, характеризуются отсутствием отделов маркетинга либо специалистов по маркетингу в составе других структурных подразделений. Респонденты мотивируют это нецелесообразностью вследствие ориентации таких предприятий только на сбыт и необходимостью наличия в их организационной структуре отделов сбыта и специалистов в данной области.

31 % предприятий выделяют отдел маркетинга как самостоятельную структуру, причем среднее количество работников в нем составляет пять человек (начальник отдела, ведущий маркетолог и маркетологи). Однако и на данных предприятиях испытывается недостаток в специалистах по маркетингу.

При составлении анкеты было выделено 19 функций, которые должны выполнять специалисты по маркетингу.

Результаты исследования показывают, что основными функциями реальной маркетинговой деятельности, выполняемыми в полной мере, являются:

- исследование товаров конкурентов на рынке (55 респондентов – 80,9 %);
- изучение уровня спроса на продукцию (55 респондентов – 80,9 %);
- осуществление руководства рекламной деятельностью (54 респондента – 79,4 %);
- составление отчетности, ведение статистической отчетности (45 респондентов – 66,2 %);
- разработка предложений по выпуску новой продукции (39 респондентов – 57,4 %);
- разработка перечня приоритетной продукции и продукции, подлежащей снятию с производства (41 респондент – 60,3 %);
- совершенствование дизайна, потребительских свойств (30 респондентов – 44,1 %);
- осуществление взаимоотношений с государственными и коммерческими предприятиями и организациями по вопросам формирования портфеля заказов (33 респондента – 48,5 %).

Большинство респондентов отметили, что специалистами по маркетингу не выполняются следующие функции: организация правильного хранения готовой продукции и подготовка ее к отгрузке (59 респондентов – 86,8 %); принятие готовой продукции от цехов по количеству, номенклатуре и качеству в соответствии с планом производства (52 респондента – 76,5 %); осуществление таможенных операций (44 респондента – 67,7 %); оформление отгрузочных документов (35 респондентов – 51,5%).

В ходе исследования анализировалась связь эффективности маркетинга с содержанием маркетинговой информационной системы (далее – МИС).

Для успешной работы на рынке необходимо, чтобы маркетинг предприятия был эффективнее, чем у конкурентов. На основе анализа сложившейся ситуации установлено, что только 44,1 %

опрошенных оценивают эффективность маркетинговой деятельности значительно выше, чем у конкурентов. 42,6 % считают эффективность своего маркетинга на уровне конкурентов.

В связи с быстро меняющейся ситуацией на рынке возникает необходимость в постоянном обновлении информации о внешней среде предприятия.

Более половины предприятий стараются проводить исследования ежегодно. 52 респондента, или 76,5 %, ответили, что недавно, т.е. в течение последних нескольких месяцев проводили исследования рынка, клиентов, их покупательной активности и конкурентов. 11,8 % опрошенных проводили такие исследования около двух лет назад и столько же – более двух лет назад.

Владение информацией о потенциале рынков можно оценить как достаточное, поскольку из 68 опрошенных участников 39 (57,4 %) дали ответ, что на предприятиях проводится детальный анализ рынка, 27 респондентов (39,7 %) владеют информацией только по определенным вопросам и лишь два респондента (2,9 %) выбрали вариант, что не владеют информацией вообще.

Что касается маркетинговой информационной системы исследуемых предприятий, то 42,6 % участников исследования считают МИС своих предприятий очень эффективной, постоянно обновляемой и используемой; 41,2 % – довольно эффективными, отмечая при этом, что иногда они недостаточно быстрые, точные и полные для принятия решений. 11 чел. (16,2 %) – в основном работники ОАО «Коссовское МПО», ОДО «Плянт», ЧП «Гичак» и ООО «Массив-древ» – выбрали ответ об отсутствии МИС на их предприятии и нерегулярном сборе соответствующей информации.

Для статистической оценки связи между качеством маркетинговой информационной системы и проведением маркетинговых исследований, а также между такими переменными, как регулярность проведения маркетинговых исследований и знание потенциала различных рыночных сегментов, были проведен корреляционный анализ и построены таблицы сопряженности. В результате исследований не было выявлено статистически значимых связей между этими переменными. Поэтому, несмотря на достаточно высокий уровень маркетинговых исследований, вследствие их несистематического характера они не имеют большого значения в деятельности информационной системы.

Таким образом, в ходе исследования были выявлены проблемы с организацией маркетинговой деятельности на предприятиях, недостаточное внимание к ее аналитическому блоку и отсутствие необходимых знаний о возможностях маркетинговых исследований и использовании современных статистических пакетов для их обработки с целью адаптации для принятия управленческих решений.

В заключение отметим, что результаты проведенного исследования позволили не только качественно описать формы организации маркетинговой деятельности, но и сделать вывод о необходимости создания систем управления, которые могли бы обеспечить эффективную работу по совершенствованию маркетинговой деятельности. Проведенный анализ показал, что на большинстве предприятий маркетинг как направление деятельности еще полностью не выделился и не оформился в самостоятельные подразделения, имеет статус относительно новой сферы деятельности на предприятиях.

ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

УДК 379.85:711.46

ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КУЛЬТУРНО–ИСТОРИЧЕСКОГО НАСЛЕДИЯ ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ В РАЗВИТИИ ВЪЕЗДНОГО ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Т.Н. Боярчук

Гродненский государственный университет им. Я. Купалы, tboyar@grsu.by

Гродненская область выделяется среди других регионов Беларуси своей богатейшей историей и культурно–историческим наследием родовых усадеб, храмовой и замковой архитектурой. Несомненно, Гродненщина является архитектурной жемчужиной Беларуси, где представлены памятники различных эпох и стилей, в которых отражена сложная история Гродненской земли. В культурном наследии региона ведущую роль играют его уникальные памятники архитектуры и целые их ансамбли. В области сохранилось более 1,5 тысячи памятников истории и культуры, среди которых и объекты, имеющие мировую ценность: Мирский замок, пункты Дуги Струве, включенные ЮНЕСКО в Список всемирного культурного наследия, а также и другие объекты, претендующие на включение в этот Список – это Коложская церковь XII ст. в г. Гродно, Сынковичская церковь XV ст. в Зельвенском районе, церковь–крепость в деревне Мурованка Щучинского района, чудо инженерной мысли первой половины XIX века, Августовский канал в Гродненском районе, уникальный объект археологии – Красносельские неолитические камнедобывающие шахты.

Туристический потенциал культурно–исторического наследия Гродненщины представляют королевские дворцы–резиденции в г. Гродно (Старый и Новый замки), могущественные замки–символы былых доблестных сражений в Лиде, Новогрудке, Любче, величественные храмы, монастыри, костелы, церкви Гродно, Слонима, Жирович известны далеко за пределами области и привлекают в регион туристов из разных стран мира.

На территории Гродненщины практически в каждом районе области сохранились многочисленные старинные родовые усадьбы, такие как усадьба Четвертинских в Желудке (Щучинский район), усадьба Умястовских в Жемыславле (Ивьевский район), усадьба М.К. Огинского в Залесье (Сморгонский район), Усадьба Богусевичей в Кушлянах (Сморгонский район), усадьба Воловичей в Святске (Гродненский район), усадьба Сегеней в д. Краски (Волковысский район) Усадьба Бохвицев в д. Подороск (Волковысский район) и другие. Большинство из них сейчас реконструируются и вскоре, несомненно, станут привлекательным туристическим продуктом Гродненского региона [3, с. 238].

Сохранению историко–культурного наследия Гродненского региона служат национальные фестивали, рыцарские турниры, концерты средневековой музыки, выставки изделий народных мастеров, концерты фольклорных коллективов, которые регулярно проходят под стенами Мирского, Новогрудского, Лидского, Кревского, Гольшанского замков [2].

Безусловно, и сам Гродно является привлекательным туристическим ресурсом как один из старейших городов Беларуси, история которого насчитывает около 900 лет. В культурном наследии города Гродно ведущую роль играют его замечательные архитектурные памятники, в которых отражена история города. Так, до настоящего времени сохранились памятники древнерусского зодчества (остатки крепостных стен и башен, Нижняя и Борисо–Глебская церкви), готики, ренессанса и барокко (Бернардинский костел и монастырь, Старый замок), барокко (Иезуитский Фарный костел, Бригитский и Францисканский монастыри с костелами) и других самых разнообразных стилей и направлений. В Гродно сохранилась единственная в Беларуси королевская резиденция с двумя практически уцелевшими замками.

Современный Гродно, несмотря на свою сохранившуюся старину, является и европейским городом как крупный научный и культурный центр с населением более 360 тыс. человек. Это уникальный и единственный в своем роде город Беларуси, не похожий ни на какой другой город страны. Несмотря на то, что сегодня он быстро развивается и обустроивается, на древних улицах Старого города словно застыла история и оставила современникам память о его прошлом.

На сегодняшний день Гродно – поистине город–музей под открытым небом, где находятся Государственный историко–археологический музей, единственный в Беларуси Государственный музей истории религии, Музей истории Городницы, дом–музей Максима Богдановича, музей Элизы Ожешко и многие другие.

В Гродненской области есть все необходимые условия для развития событийного туризма, чему способствует проведение рыцарских турниров в Новогрудке и Лиде, фестиваля «Музыкальные вечера в Мирском замке», фестиваля национальных культур в Гродно и многие другие тематические праздники и фестивали. Стал уже традиционным праздник «Августовский канал в культуре трёх народов», на который собираются творческие люди из Беларуси, Польши и Литвы. Самым долгожданным и любимым является Республиканский фестиваль национальных культур, который один раз в 2 года проходит на старинных улочках древнего Гродно. Своё творчество демонстрируют проживающие в республике национально–культурные объединения, а также достойно представлена белорусская национальная культура. Этот фестиваль стал туристическим брендом Гродно и является одним из самых значительных явлений в жизни страны.

Всего в нескольких десятках километрах от Гродно находится Августовский канал – уникальное гидротехническое сооружение XIX века, внесенное в государственный список историко–культурных ценностей Республики Беларусь. В бассейне Августовского канала сохранилось множество достопримечательностей, выдающихся памятников культуры, архитектуры, экологии, военной истории. Зона бассейна Августовского канала – уникальное место, где сходятся границы трех государств – Польши, Беларуси и Литвы. Посещая Августовский канал, у туристов есть возможность как отдохнуть, так и получить удовольствие от общения с нетронутой природой, познакомиться с национальными традициями и культурой территории бассейна Августовского канала. Для туристов, приезжающих из Польши в Беларусь, на Августовском канале работает сезонный водный пункт пропуска «Лесная» («Рудавка»), проплыв по Августовскому каналу, турист попадает в реку Неман, а через сезонный водный пункт пропуска «Привалка» («Швяндубре») – в Литву. Вдоль канала построены дома смотрителей шлюзов, возведенные из красного кирпича около ста лет назад [1].

Богатый культурно–исторический потенциал Гродненской области привлекает иностранных туристов не только в рамках культурно–познавательных, но и ностальгических туров, так как уникальное географическое положение региона поспособствовало общим историческими культурным связям с приграничными государствами Польши и Литвы. С целью продвижения туристического потенциала и дальнейшего развития въездного туризма в Гродненской области со стороны государства осуществляется всесторонняя поддержка и проводятся ряд мероприятий. Значительным событием в развитии въездного туризма в Гродненской области является введение безвизового режима, который начал действовать в регионе в соответствии с Указами Президента Республики Беларусь № 318 и №462 «Об установлении безвизового порядка въезда и выезда иностранных граждан», направленных на дальнейшее развитие трансграничного и въездного туризма. В соответствии с последним Указом №462 иностранные туристы получили возможность безвизового пребывания на территории Гродненской области в течении 10 дней.

Ежегодно тысячи туристов со всей Беларуси и других стран приезжают на Гродненщину с целью посещения и знакомства с историческим наследием Мирского замка, старинного Новогрудка и Слонима, побывать на родине Адама Мицкевича, Хафец Хаима, Михала Клеофаса Огинского, Элизы Ожешко [2].

Таким образом, исходя из проведенного анализа и развернутой характеристики Гродненского региона, данная территория на сегодняшний день обладает богатым и уникальным культурно–историческим потенциалом для привлечения туристических потоков и, соответственно, для дальнейшего развития и усовершенствования въездного туризма в Республику Беларусь в целом.

Список использованных источников:

1. Значимые туристические события Гродненской области [Электронный ресурс] – 2017. – Режим доступа: <http://www.oblsport.grodno.by/ru/projects/> – Дата посещения: 22.03.2018.
2. Туристическая Гродненщина [Электронный ресурс] – Белорусский экскурсионный портал. – 2017. – Режим доступа: <http://grodno-best.info/turizm/grodno/turisticheskaya-grodnenshhina.html>. – Дата доступа: 20.03.2018.
3. Туристическая мозаика Беларуси / А.И. Локотко [и др.]; науч. ред. А.И. Локотко. – Минск: Беларусь. навука, 2011. – 640 с.

А.А. Власова

Белорусский государственный университет, marizza_94@mail.ru

На современном этапе развития туризма благодаря научно–техническому прогрессу, процессам урбанизации, а также в связи с утратой популярности «традиционных» туристских предложений появились новые, набирающие популярность виды туризма, такие как: экологический туризм, агроэкотуризм, экстремальный туризм и др. [1, 2].

Согласно статистическим данным, за период с 2010 по 2016 годы число субъектов агроэкотуризма в Республике Беларусь увеличилось с 1247 до 2279 единиц, а число агроэкотуристов за тот же период времени увеличился на 182,6 тысячи человек. Следует отметить, что сумма, полученная субъектами агроэкотуризма от оказания туристических услуг, составила к 2016 году 14,6 млн. денонмированных рублей [3].

Выше обозначенное актуализирует изучение и развитие вопросов, связанных с совершенствованием подходов к эффективному использованию и оценке потенциала регионов республики, в том числе Полесья, в отношении указанных видов туризма.

Экологический туризм находится сегодня в процессе институционализации, формирования признаков, характеризующих экотуризм как самостоятельную подсистему туризма, в которой развиваются социальные отношения и взаимодействия; определяются ценности экотуризма в обществе и др. [4].

Согласно данным литературы, агроэкотуризм представляет собой разновидность экологического туризма и набирает популярность в последние 10 лет. Это связано как с увеличением интереса, в первую очередь, к «экологическому» туризму, который представляет собой не только отдых на природе и возможность использования экологически чистых продуктов питания, зеленой экономики, но и воссоздание истинного сельского образа жизни и др. [1]. Важным является уточнение терминологии.

Агроэкотуризм отождествляется чаще всего с сельским туризмом. Вместе с тем, в литературе данный вид туризма трактуют как выезд туристов в сельскую местность как для отдыха, так и (или) для проведения различного рода мероприятий в экологически чистых зонах. Основными факторами выбора данного вида отдыха являются потребность современного человека провести время отдыха в спокойной размеренной обстановке (отличающейся от постоянного времяпрепровождения); ограниченные финансы для приобретения туров на дорогие фешенебельные курорты или в гостиницы; отсутствие безопасности; особый образ жизни в сельской местности; организация рекреационных туров по предписанию врача; постоянный контакт с естественной природой и возможность проводить время на свежем воздухе, в лесу; редкая возможность питаться экологически чистыми продуктами; возможность стать частью другой культуры и познакомиться с неизвестными традициями и обычаями [2, 5]. Прилагательное «аграрный» связывается с целью турпоездки, а прилагательное «сельский» определяет тип территории, которую собираются посетить туристы [2].

По мнению некоторых исследователей, агроэкотуризм отождествляется с устойчивым природно–ориентированным деревенским туризмом, который представляет собой «сектор туризма, который ориентирован на использование природных, культурно–исторических и иных ресурсов сельской местности и ее специфики для создания комплексного туристского продукта». Все средства размещения туристов располагаются в сельской местности или малых городах, не имеющих промышленности и многоэтажных застроек в своей структуре. Главными акцентами для развития агроэкологического туризма становится увеличивающийся спрос на туры, организованные на территориях с природными объектами такими, как озера, реки, родники, а также деревенский образ жизни. Развитие экологического туризма способствует рационализации природопользования и формированию ресурсосберегающей политики в регионе [6].

Особенностью агроэкотуризма является уменьшение стоимости тура за счет получения скидки на проживание и (или) питание, иногда и стопроцентной, в обмен на участие туриста в сельскохозяйственном производстве принимающей стороны. Немаловажным становится другой способ получения выгоды – получение туристом в качестве поощрения части собираемого урожая или воз-

возможность приобретения продуктов (в том числе, гарантированно чистых с экологической точки зрения) по сниженным ценам.

Основными средствами размещения представлены агротуристские деревни, агротуристские центры и агротуристские комплексы [1].

Автором были изучены особенности агроэкотуризма Припятского Полесья, насчитывающего 74 зарегистрированные агроусадьбы, которые принимают туристов. Практически все агроусадьбы располагаются в живописных местах, на берегах рек, озер, каналов, водохранилищ, возле заказников, лесов, рощ.

Таблица – Агроусадьбы Припятского Полесья

Районы	Количество агроусадоб
<i>Агроусадьбы Брестской части Припятского Полесья</i>	
Пинский район	12
Лунинецкий район	5
Столинский район	8
<i>Агроусадьбы Гомельской части Припятского Полесья</i>	
Житковичский район	20
Мозырский район	5
Наровлянский район	2
Петриковский район	22

Усадьбы «ГриМаринка», «Матчына хата», «Хуторок», «Полесский рай» расположены на берегу реки Птичь. Усадьбы «Полесье», «Случь» и «Сосновый бор» находятся на берегу реки Случь. Усадьбы «Туровские легенды», «Коло Струменя» и «Кремное» располагаются на берегу реки Струмень. Усадьбы «Фальварак» и «Бобренята» находятся на берегу реки Уборть. Усадьбы «Нетронутый кусочек Полесья» и «Полесская жизнь» расположены на берегу реки Ясельда. Размещение агроусадоб вблизи рек способствует организации водных походов на лодках для туристов. Филиал «Лосиный остров» и туркомплекс «Белое» находятся на берегу озера Белое, а агроусадьба «Затерянный рай», а также «Дом охотника и рыболова» ГЛХУ «Житковичский лесхоз» располагаются на берегу озера Червоное. Усадьбы «Река богов», «У реки Льва», «Полесские робинзоны», «У Припяти», «Ольшаны», а также визит-центр заказника «Средняя Припять» располагаются на территории республиканского заказника «Средняя Припять», где туристы могут познакомиться с уникальной экосистемой заказника и живописными местами.

Таким образом, на основании анализа структуры и особенностей функционирования агроусадоб основными центрами развития агроэкотуризма Припятского Полесья являются Петриковский, Житковичский и Пинский районы.

Список использованных источников:

1. Здоров, А.Б. Организационно-экономические основы развития аграрного туризма : автореферат дис. ... д-р экон. наук : 08.00.05 / А.Б. Здоров. – Москва, 2011. – 42 с.
2. Гварлиани, Т.Е. Сельский и аграрный туризм как специфические виды туризма / Т.Е. Гварлиани, А.Н. Бородин // Terra Economicus. – 2011. Т. 9. – № 4–3. – С. 61–65.
3. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь, 2017 [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_7629/. – Дата доступа: 31.03.2018.
4. Семенова, З.А. Формирование стратегии развития экологического туризма в Российской Федерации : автореферат дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С.–Петербург. гос. ин-т сервиса и экономики. – Санкт-Петербург, 2005. – 19 с.
5. Волкова-Гончарова Т.А., Маркарян С.О. Понятие и социально-экономическая функция сельского туризма // Вестник СГУТиКД. – 2011. – № 2 (16). – С. 22–25.
6. Семизоров, Е.А. Агроэкотуризм сельской местности в Северном Зауралье / Е.А.Семизоров //Агропродовольственная политика России. – 2017. – № 9 (69). – С. 109–113.

**РАЗВИТИЕ ЛЕЧЕБНО–ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ****Е.А. Гречишкина**

Полесский государственный университет, L_grechishkina@mail.ru

Сфера туризма является одной из наиболее доходных и интенсивно развивающихся отраслей мирового хозяйства. Исследования Европейской комиссии [1, с. 6] об основных причинах туристических поездок европейцев показывают, что СПА/курортное лечение является причиной для 13% туристов. По данным Global Wellness Institute [2] растущий спрос на так называемые велнес–путешествия, а также увеличение объемов инвестиций и инновации для удовлетворения этого спроса привели к тому, что туристические расходы в сфере оздоровительного туризма в 2015 году достигли 563,2 млрд. долларов США. Увеличение с 2013 составляет 6,8% в год. Велнес–поездки составляют 6,5% от всех туристических поездок, 15,6% от общих туристических расходов. Это связано с тем, что путешественники с велнес–услугами, как правило, тратят гораздо больше на поездку, чем не–велнес–путешественники. Общее влияние глобального оздоровительного туризма на мировую экономику оценивается на уровне 1,6 трлн. дол. США и 40,8 млн. рабочих мест в 2015 году.

Данные цифры подтверждают, что лечебно–оздоровительный туризм развивается достаточно быстрыми темпами и является перспективным направлением. Поэтому оценка показателей развития лечебно–оздоровительного туризма в Республике Беларусь является актуальным направлением исследований, поскольку не только отражает основные тенденции в данной сфере, но и позволяет выработать определенные рекомендации.

Цель данной работы является оценка динамики развития лечебно–оздоровительного туризма как одного из перспективных направлений в Республике Беларусь.

В переводе на английский язык термин «лечебно–оздоровительный туризм» определяется как «health tourism», что в буквальном переводе означает «велнес туризм» или «оздоровительный туризм» (англ. – wellness tourism). Таким образом, в основу идеи оздоровительного туризма положено понятие «веллнесса», которое появилось совсем недавно и определяется как образ жизни, при котором человек стремится достичь гармоничного состояния души и тела [3].

Основными направлениями развития в Республике Беларусь, лечебно–оздоровительного туризма являются: климатотерапия; бальнеотерапия; пелоидотерапия; спелеотерапия; фитотерапия.

В системе санаторно–курортного хозяйства Республики Беларусь функционируют различные типы рекреационных учреждений. *Санаторно–курортные организации* включают санатории, студенческие санатории–профилактории, детские реабилитационно–оздоровительные центры. *Оздоровительные организации* включают профилактории, оздоровительные центры (комплексы), образовательно–оздоровительные центры, оздоровительные и спортивно–оздоровительные лагеря, дома (базы) отдыха, пансионаты и др. [4, с. 102].

Распределение санаторно–курортных, оздоровительных и прочих организаций в разрезе территории Республики Беларусь не является равномерным, что связано с наличием определенных ресурсов, позволяющих осуществлять такую деятельность, и экологическими проблемами территорий. Наибольшее количество организаций сосредоточено в Минской (31,4%) и Витебской (22,5%) областях (за исключением г. Минска), наименьшее количество – в Могилевской (10,8%) и Гомельской (8,5%) областях.

По данным Национального Статистического Комитета [5, с. 26] по состоянию на конец 2017 г. в Беларуси активно функционирует 486 санаторно–курортных, оздоровительных организаций и прочих средств размещения. Количество организаций, предоставляющих санаторно–курортные и оздоровительные услуги в течение 2010–2017 гг. постоянно увеличивалось [5; 6]. По сравнению с 2010 г. количество таких организаций увеличилось на 45,5%, в т.ч. количество санаториев – на 13,4%, баз и домов отдыха, пансионатов – на 7,9%, прочих специализированных средств размещения – на 8,7%. В то же время наблюдается уменьшение детских реабилитационно–оздоровительных центров (на 7,7%).

Наибольший удельный вес в структуре санаторно–курортных, оздоровительных организаций и других средств размещения по типам в 2017 г. приходится на базы и дома отдыха, пансионаты

(19%), а наименьший (0,4%) на профилактории (без учета других специализированных средств размещения).

Стоит отметить, что в санаторно–курортных и оздоровительных организациях в 2017 году было размещено 775,2 тыс. чел., иностранные граждане составили 198,2 тыс. чел., это составляет 25,6% от общего числа размещенных [5, с. 29]. Около 90% из них – граждане РФ. География экспорта санаторно–курортных и оздоровительных услуг постоянно расширяется. В здравницы Беларуси приезжают граждане Украины, Казахстана, Литвы, Латвии, Эстонии, Польши, Германии, Италии, Израиля, Китая и др. Общее количество размещенных лиц увеличилось в 2017 г. по сравнению с 2016 г. 1,72%, однако количество иностранных граждан увеличилось на 4,5%, в то время как количество граждан Беларуси на 0,9%. При этом в 2017 г. по сравнению с 2010 г. численность размещенных лиц увеличилась на 9,1%, в том числе иностранных граждан на 15,6%. Наибольший удельный вес иностранных граждан наблюдался в 2014 г. (27,3%). В целом же структура численности размещенных лиц существенных изменений не претерпела. В структуре размещения ключевая роль отводится санаториям, т.к. в них размещается более 50% лиц.

Средняя стоимость одного койко–дня по путевкам, приобретенным Республиканским центром по оздоровлению и санаторно–курортному лечению населения за счет бюджетных средств в 2017 г. для детей и взрослого населения, по сравнению с 2016 годом, увеличилась на 5,4% – до 32 руб. 66 коп. (в 2016 г. – 31 руб.). Так, средняя стоимость 1 койко–дня пребывания по путевкам, самостоятельно реализуемым здравницами юридическим и физическим лицам, с размещением в 2–местном однокомнатном номере на 1 августа 2017 г., – 54 руб. 44 коп. Сравнительный анализ показал, что стоимость путевок, самостоятельно реализуемых здравницами республики, находится на одном уровне с ценами в Украине, ниже в 2 раза, чем в России и в 2,7 раза, чем в странах Балтии [7].

Что касается материально–технического состояния средств размещения, то следует обратить внимание на активно продолжающуюся их модернизацию. Практически все санатории за последние годы достигли необходимой вариативности размещения туристов. В настоящее время преобладающими являются 1– и 2–местные 1–комнатные номера, номера в блоке, 1–2–местные номера с двумя и более комнатами, варианты семейного размещения туристов. Однако всего лишь 8% организаций обладают отдельными жилыми домами, а также сюит–номерами для наиболее комфортного коллективного отдыха и делового туризма.

Таким образом, лечебно–оздоровительный туризм является одним из перспективных направлений развития туризма в Республике Беларусь. Основными факторами, которые способствуют развитию данного направления являются: наличие соответствующих ресурсов (лечебно–оздоровительных, природных, историко–культурных), развитие материально–технической базы и соответствующей инфраструктуры, ценовые преимущества. Дальнейшее развитие лечебно–оздоровительного туризма во многом зависит от имиджевой политики и политики его продвижения на зарубежных рынках.

Список использованных источников:

1. Flash Eurobarometer 432: Preferences of Europeans towards tourism: Report. Conducted by TNS Political & Social at the request of the European Commission, Directorate–General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. 2016, 195 p.

2. Statistics & Facts [Электронный ресурс] / Global Wellness Institute. – Режим доступа: <https://www.globalwellnessinstitute.org/press-room/statistics-and-facts/>. Дата доступа: 28.03.2018

3. Максименюк В.В. Правовая характеристика и соотношение лечебно–оздоровительного и медицинского видов туризма в Республике Беларусь / В.В. Максименюк // Вестник Псковского государственного университета. Серия «Экономика, право и управление». 2016. – Выпуск 4. – С. 140–148.

4. Решетников Д. Современные особенности развития и территориальной организации санаторно–курортного хозяйства Беларуси / Д. Решетников, А. Траскевич // Труды факультета международных отношений: научный сборник. – 2011. – Вып. II. – С. 102–113.

5. О развитии туризма, деятельности туристических организаций, коллективных средств размещения Республики Беларусь за 2017 г. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2018. – 36 с.

6. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: стат.сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 83 с.

7. Анисимов В. Белорусские здравницы в особой цене // Журнал «Директор». – 23.10.2017. – Режим доступа: <http://director.by/home/hot-news/5573-belorusskie-zdravnitsy-v-osoboj-tsene>. – Дата доступа: 28.03.2018.

УДК 338.48

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КЛАСТЕРНОЙ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ АГРОЭКОТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

С.А. Демьянов

Полесский государственный университет, damiene@mail.ru

Международный опыт показывает, что создание агротуристических кластеров обеспечивает повышение конкурентоспособности регионального турпродукта и способствует развитию туристической инфраструктуры. На современном этапе формирования агротуристического бизнеса в Республике Беларусь наблюдаются процессы кластеризации, однако они пока имеют точечный характер.

Эффективное развитие кластерной модели организации агротуристического бизнеса отмечается в Воложинском районе, где сформировался региональный агротуристический кластер «Валожынскія гасцінцы». Сотрудничество воложинских агроусадеб в рамках районного Общественного совета по агротуризму переросло в создание кластерной структуры, состоящей из девяти участников («Налібоцкія Васількі», «Марцінова Гусь», «За мосточком», «Ботян», «Хутар Дудара», «Мир Пчёл», «Засценак Скрыплеў», «Шабли» и «Громы») [1]. Одним из ключевых факторов развития агротуристического кластера является участие его субъектов в международных проектах (Программа поддержки Беларуси Федерального правительства Германии, проекты ПРООН–ЕС и USAID). В рамках реализации 10–ти совместных проектов по развитию сельского и зеленого туризма и созданию безбарьерной среды были созданы экомuzeи и зеленые маршруты по региону. Вследствие кооперации участников, в 2016 г. был создан единый бренд кластера «Валожынскія гасцінцы», в который входит обучение ремеслам (бортничеству, валянию валенок, обработке стекла) и приготовлению национальных блюд.

Еще одним примером успешной реализации кластерной модели организации агротуристического бизнеса является агротуристический кластер «Муховецка кумора», который создан в рамках проекта USAID «Местное предпринимательство и экономическое развитие», реализованного ПРООН [2]. Кластер объединил агроусадыбы Кобринского и Жабинковского районов, школы ремесленников, клубы военно–исторической реконструкции и иные субъекты туристической индустрии. Современный этап развития этого агротуристического кластера характеризуется кооперацией усилий перечисленных субъектов кластера для реализации сувенирной продукции, туристических и анимационных услуг.

Однако большинство пилотных проектов формирования агротуристических кластеров в Беларуси основано на привязке к организованным зеленым маршрутам. В рамках международного проекта ЕС и ПРООН «Устойчивое развитие на местном уровне» были реализованы пилотные проекты создания зеленых маршрутов и сопутствующей инфраструктуры в Воложинском, Зельвенском, Лепельском, Россонском, Щучинском и других районах [3].

Следует также отметить, что важным фактором, влияющим на повышение конкурентоспособности регионального агротуристического продукта, является деятельность Общественных советов по агроэкотуризму. В агроэкотуристической сфере помимо Общественных советов по агротуризму с 2002 г. действует ОО «Отдых в деревне», осуществляющее деятельность по развитию и популяризации сельского и экологического туризма [4]. Данное объединение активно сотрудничает с международными организациями ECEAT (European Centre for Ecological and Agricultural Tourism), TIES (The International Ecotourism Society), AGORA 2.0 и др.

Наличие критической массы предприятий, участвующих в формировании турпродукта и обслуживании агротуристов может свидетельствовать о наличии кластерного потенциала, однако на практике одного наличия критической массы явно недостаточно. Обеспечение качественного обслуживания и предоставление широкого спектра агротуристических услуг достигается за счет взаимодействия всех участников агротуристического бизнеса. Поэтому кооперация участников является одним из базовых условий эффективного развития агроэкотуризма. Так, например, в Витебской и Минской областях, при самой высокой территориальной концентрации агроусадеб, прояв-

ление кластеризации наблюдается только в Лепельском, Россонском и Воложинском районах [5]. Данный факт указывает на то, что даже при высокой концентрации потенциальных субъектов кластера на локализованной территории, кооперация может не проявиться в должной мере. Процессы кластеризации агротуристического бизнеса более активно наблюдаются в Западных областях Беларуси, что связано с реализацией ряда проектов и программ научно-технической помощи в развитии сельских территорий и большей готовностью к кооперации и сотрудничеству.

Практическая реализация кластерной концепции развития агроэкотуризма также зависит от наличия ядра кластера, которое формируется предприятиями-лидерами. В агроэкотуризме к таким предприятиям следует отнести агроусадыбы, которые обладают достаточным туристическим потенциалом и широким набором услуг для обеспечения основного потока агротуристов в конкретную дестинацию. К предприятиям ядра также могут относиться специализированные туроператоры, генерирующие потоки туристов в дестинацию. В случае формирования кластера одноядерным, ядром может быть ключевое предприятие (агроусадыба, турфирма или агротуристический комплекс), в бицентрической или полицентрической организации кластера ядрами могут выступать несколько крупных предприятий, имеющих одинаковое влияние на периферию. Предприятия, находящиеся вне ядра представляют собой спутниковые образования. К моноцентрическим кластерам следует отнести «Муховецку кумору», где ядром выступает агроусадыба «На заречной улице», а остальные субъекты этого кластера формируют спутниковые образования вокруг ядра. В Воложинском районе региональный агротуристический кластер имеет полицентрическую структуру, где 9 из 28 субъектов кластера относятся к ядру, остальные же формируют спутниковые образования вокруг ядра.

Роль государственных институтов в реализации кластерной концепции в агроэкотуристическом бизнесе в рамках подхода «снизу-вверх» должна сводиться к консультационно-информационной деятельности. Чрезмерное вмешательство государства в процесс формирования и развития кластера может принести больше вреда, чем положительных изменений. Государственная поддержка в начале 2000-х гг. была катализатором и предполагала большие преференции для хозяев усадеб в сельской местности. Однако политика оказалась не вполне конструктивной и рациональной, т.к. очень выгодные условия (при годовых отчислениях в бюджет в размере 12\$, средняя стоимость проживания в сутки на человека составляет 20–30\$) привлекли предпринимателей, рассматривающих агроэкотуризм как устойчивый источник доходов, а не как деятельность, направленную на гармонию с природой.

Ключевой проблемой современного агротуристического бизнеса Беларуси становится то, что основная цель зеленого туризма теряется в специализации агроусадоб и больше переходит в плоскость бизнеса развлечений. Оказание услуг, противоречащих определению зеленого туризма, крайне негативно сказывается на общем развитии агроэкотуризма. В результате анализа предложений агроусадоб Беларуси на сайте holiday.by, автором было выяснено, что порядка 80% агроусадоб предлагает или чисто увеселительные услуги или их доля является доминантной по сравнению со стандартными услугами субъектов агроэкотуризма [6]. Только 20% агроусадоб предлагает туристические услуги, связанные с зеленым туризмом, организацией активных форм отдыха, рекреацией, приобщением гостей к национальным традициям и обрядам. Основными услугами становятся аренда помещений, проведение различных мероприятий, организация бани/сауны, рыбалка и анимации (833 усадьбы), в то время как экскурсии, сбор грибов и ягод, катание на лошадях и велосипедные прогулки предлагались только в 157 усадьбах.

Таким образом, современный агротуристический бизнес имеет большой потенциал для формирования кластерных структур локального уровня, однако выделенные сдерживающие факторы негативно отражаются на эффективности реализации кластерной концепции в сфере агроэкотуризма. Кооперативный подход, формирование ядра и инициативной группы, соответствие деятельности агроусадоб канонам «зеленого» туризма и умеренное участие государства в развитии сыграют положительную роль в создании агротуристических кластеров.

Список использованных источников:

1. Кластер «Валожынскія гасцінцы» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.hascincy.by> – Дата доступа: 22.03.2018.
2. Дестинация «Муховецка Кумора» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://kumora.by/index.php/ysadba> – Дата доступа: 25.03.2018.
3. Вертинская, Т.С., Клицунова В.А. Методология создания региональных туристических кластеров в Беларуси. – Минск: ОО «Отдых в деревне», 2014. – 52 с.

4. Белорусское общественное объединение «Отдых в деревне» [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.ruralbelarus.by> – Дата доступа: 28.03.2018.

5. Кластерный подход как инструмент продвижения агротуристического продукта (на примере зеленого маршрута «Валожынскія гасцінцы») [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/52803/1/senkova_Sbornik9_tom1.pdf – Дата доступа: 12.02.2018.

6. Агроусадьбы в Беларуси [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://www.holiday.by/by/dom> – Дата доступа: 17.02.2018.

УДК 338.48–53(476.7)

ИВЕНТ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В г. ПИНСКЕ

И.Э. Еленская

Полесский государственный университет, ilenska@list.ru

Событийный туризм – одно из наиболее перспективных направлений развития туристической отрасли, позволяющее в сравнительно короткий срок решить несколько важных задач:

1. Эффективно использовать туристический потенциал территории.
2. Значительно усилить аттрактивность территории.
3. Увеличить узнаваемость территории, способствовать формированию туристического бренда города.
4. Привлечь поток туристов.

В более широком контексте можно рассматривать событийный туризм не только сквозь призму развития туризма, но и в целом учитывая его роль в социально–экономическом развитии города или локального региона, маркетинге территории [1, с.40].

Пинск как один из самых интересных городов Брестской области, обладающих неповторимым колоритом и прекрасными туристическими ресурсами, имеет все данные, чтобы претендовать на лидерство в регионе в деле организации и проведения уникального туристического ивента. К факторам, которые позволяют воплотить идею проведения в Пинске оригинального туристического события, можно отнести следующее:

1. Пинск – один из самых древних и известных городов белорусского Полесья.
2. В качестве площадки для проведения масштабного туристического мероприятия под открытым небом могут быть использованы исторический центр с сохранившимися архитектурными достопримечательностями, территория двух парков, стадионы и набережная.
3. Имеющиеся гостиницы и иные средства размещения способны разместить в городе значительное количество гостей (до 1 тыс. чел.).
4. В Пинске есть целый ряд учреждений и организаций, которые могут принимать активное участие в подготовке сценария праздника и его реализации (отдел культуры Пинского горисполкома, БРСМ, Полесский университет, пинские колледжи, Полесский драматический театр, Музей белорусского Полесья, промышленные и торговые предприятия, туристические фирмы). В Пинске также действуют различные творческие коллективы (хоровые, хореографические, эстрадные и др.), которые могут быть задействованы в реализации праздничной программы. Для написания сценария могут быть привлечены краеведы, преподаватели ПолесГУ, журналисты, учителя, представители Полесского драмтеатра, другие творческие заинтересованные лица.

5. По истории г. Пинска и Пинщины проведены серьезные научные исследования, раскрывающие яркие страницы прошлого, на основании которых можно составлять содержательный сценарий мероприятия, включающий культурно–познавательные, а не только развлекательные элементы [2].

Замысел проведения туристического ивента должен предполагать целевую аудиторию [3, с. 49]. В случае с Пинском, на наш взгляд, следует ориентироваться на молодежь. Современный Пинск – это город молодых. Здесь функционируют Полесский государственный университет, 9 колледжей, лицей, 3 гимназии, 15 средних общеобразовательных школ. Безусловно, идея ивента предполагает привлечение жителей города и туристов всех возрастов, однако ставка на учащуюся молодежь позволит сделать ярко выраженные акценты на удовлетворение потребностей в социально–

культурном досуге 15–ти – 20–тилетних. Кроме того, если мероприятие задумано для молодых, значит, и участие молодежи в подготовке и проведении ивента должно быть самым активным. Это создаст возможность для многих студентов и учащихся раскрыть свои таланты, проявить творческую и социальную инициативу, а для руководства учебных учреждений и городских властей выявить молодежный актив. Немаловажным обстоятельством является то, что молодежь отличается высокой мобильностью – иногородние учащиеся колледжей и ПолесГУ, доводя по личным каналам связи информацию о готовящемся мероприятии в Пинске своим друзьям, обеспечат большой приток гостей города, чем любые другие средства продвижения мероприятия.

Логика рассуждений приводит к мысли о том, что оптимальным ивентом для Пинска может стать фестиваль молодежи и студентов. Его название и логотип могут быть выбраны путем проведения конкурса. Апробация мероприятия покажет, насколько успешным оно станет, какой получит статус в дальнейшем. Однако, исходя из анализа потенциала территории, такой ивент может претендовать в будущем на республиканский или даже международный масштаб.

Важный вопрос о сроках проведения молодежного фестиваля. Требования к определению календарных дат мероприятия должны соответствовать следующим условиям:

1. Не совпадать с каникулами в учебных заведениях, поскольку значительная часть учащихся не проводит каникулы в Пинске.
2. Не нарушать график учебного процесса в учебных заведениях, т.е. не накладываться на период сессии, учебных практик и школьных экзаменов.
3. Время проведения фестиваля должно приходиться на сезон благоприятных погодных условий.

Таким образом, в качестве вариантов можно рассматривать практически только два наиболее подходящих месяца – май и сентябрь. Но в сентябре затруднительно успеть полноценно отрепетировать номера с учащимися, включенные в программу фестиваля, кроме того в сжатые сроки сложно вовлечь в процесс подготовки ивента учащихся, поступивших на 1 курс колледжа или университета. Следует отметить, что и погода в сентябре не всегда позволяет проводить мероприятия под открытым небом. Выходные дни третьей недели мая отвечают всем критериям и могут быть признаны оптимальным временем для проведения молодежного фестиваля в столице Полесья. В случае возрастания популярности ивента его продолжительность можно увеличить до 3–7 дней.

Концепция проведения в Пинске фестиваля молодежи и студентов будет определена в ходе обсуждения идеи ивента, однако уже сейчас можно отметить, что молодежный фестиваль позволяет использовать различные форматы мероприятия, включать в программу фестиваля исторические реконструкции, шествия, музыкальные концерты, спортивные состязания, квесты, выставки, пленэры, ярмарки, оригинальные конкурсы для зрителей, мастер–классы, дегустации, показы мод, косплей, розыгрыши призов и пр. У фестиваля должны появиться свои уникальные традиции, связанные с открытием и закрытием, но это должен быть динамично обновляемый продукт. Представляется, что молодежный фестиваль будет не столько коммерческим, сколько социальным мероприятием, призванным решить такие важнейшие задачи, как:

1. Развитие культурного досуга жителей и гостей Пинска.
2. Повышение культурного имиджа Пинска.
3. Создание для молодежи здоровой альтернативы деструктивному образу жизни.
4. Сохранение и популяризация историко–культурного наследия Пинска.
5. Профорентация молодежи путем знакомства гостей Пинска и юных пинчан со средними специальными учебными учреждениями города и ПолесГУ.
6. Поддержка малого и среднего бизнеса.

Получение социального эффекта не исключает получения коммерческой прибыли от проведения молодежного фестиваля в Пинске. Участие в подготовке и проведении ивента торговых и промышленных предприятий города, аренда ими необходимых площадей, приобретение гостями билетов на ряд оплачиваемых мероприятий, включенных в программу фестиваля, позволит минимизировать затраты на подготовку ивента и претендовать на положительный финансовый результат. В любом случае, даже разовое (пробное) проведение в Пинске яркого, неповторимого молодежного праздника будет способствовать устойчивому развитию сферы туризма и гостеприимства в регионе.

Список использованных источников:

1. Климова, Т.Б., Вишневская, Е.В. Опыт развития событийного туризма в РФ и за рубежом // Научный результат. Сетевой научно–практический журнал. Сер. “Технологии бизнеса и сервиса”. – Вып. № 1 (1). – 2014. – С. 35–41.
2. Гісторыя Пінска. Ад старажытнасці да сучаснасці: да 915–й гадавіны з першага летапіснага ўпамінання / А.М. Літвін [і інш.]. – Мінск: Выш.шк., 2012. – 712 с.
3. Донских, С.В. Событийный туризм : учеб.–метод. пособие / С.В. Донских. – Минск: РИПО, 2014. – 112 с.

УДК069.01:001.895

МУЗЕЙНАЯ АНИМАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ЭКСКУРСИОННО–ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Н.Б. Журавлева

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы, nzhurav@tut.by

Современный музей занимает особое место в мировом культурном пространстве. Это мощное коммуникационное средство, посредством которого человек вступает в диалог с прошлым и настоящим, приобщается к достижениям прошлых эпох и сохраняет историческую память. Кроме того, музеи – это важное связующее звено современного мира, предоставляющее информацию об истории и культуре разных стран и народов, способствующее пониманию национальной специфики и культурного кода народа.

Именно это качество делает музеи особенно привлекательными для туристов, как иностранных, так и внутренних. Туризм в XXI веке переживает настоящий бум. Помимо налаживания культурных связей, туризм играет колоссальную роль в укреплении экономики страны, развивая инфраструктуру, создавая новые рабочие места и пополняя казну валютой. Туризм оказывает положительное влияние на сохранение историко–культурного наследия, ведет к гармонизации отношений между различными странами и народами. И здесь особая роль принадлежит культурно–познавательному туризму, который предполагает, прежде всего, знакомство с историей и культурой страны, позволяет накопить бесценный опыт встреч с разными культурными традициями и выработать свою систему ценностей и приоритетов. Именно эти факторы способствуют повышению роли и статуса музеев в современном мире, которые, бесспорно, являются главными хранителями культурного достояния народов. Посещение музеев включено в программу большинства туристических маршрутов, т. к. именно грамотно составленные музейные экспозиции помогают туристам получить первое представление о стране пребывания.

Небывалое развитие туризма во всем мире, в том числе и в Беларуси, ставит перед музеями новые задачи, обусловленные рядом объективных обстоятельств. Прежде всего, это всеобщая компьютеризация, дающая доступ к любой информации, в том числе представленной в музеях. Не выходя из дома, человек может посетить практически любой музей, поэтому необходимо искать такие средства и формы работы, которые наверняка смогли бы заинтересовать и привлечь посетителей. Музеи должны не только хранить и демонстрировать свидетельства истории и культуры народа, но и благодаря новым инновационным формам работы, помочь посетителям соприкоснуться с прошлым. И здесь современные технологии могут быть не только соперниками, но и неоценимыми помощниками. Грамотно организованное музейное пространство, «с использованием возможностей инновационной техники, интерактивных приемов показа можно визуализировать и заинтересовать аудиторию разнообразным материалом» [3, с. 57]. Другими словами, надо создавать многоканальное, многовариантное музейное пространство, которое не только позволит отойти от привычных шаблонов, но икратно повысит привлекательность музея как социокультурного института.

Новые методы и формы работы сегодня активно используются музейными работниками Гродненщины, которая играет в развитии туристско–экскурсионного бизнеса Беларуси важную роль. В области проводятся многочисленные фестивали разных уровней. Здесь сохранилось более чем 1,5 тысячи памятников истории и культуры, в том числе 480 имеют статус памятников республиканского значения [2, с. 36].

Помимо разнообразных конкурсов–игр, музейных квестов, познавательных экскурсий анимация является одним из самых эффективных и привлекательных методов, потенциал которого используется еще далеко не в полной мере.

Цель анимации как туристской услуги – активное продвижение туристического продукта и рост доходности туристического бизнеса за счет повышения качества обслуживания туристов и расширения количества предоставляемых услуг. Кроме этого, положительные эмоции, полученные туристом в ходе анимационных программ, побуждают его к повторному посещению туристского комплекса, ведь анимация позволяет дополнить и лучше раскрыть тему экскурсии. Причем туристы довольно охотно участвуют в этих программах.

В Гродненской области к разработке новых форм деятельности, включая анимационную, активно подключились ведущие музеи, в том числе – Старый и Новый замки в г. Гродно. Гродненский Старый замок в 1967 г. объявлен историко–археологическим заповедником «Замковая гора». В его дворце (памятник архитектуры Ренессанса, построенный Стефаном Баторием в 1580–е гг.) находятся музейные экспозиции, которые рассказывают о событиях отечественной истории и природе Принеманского края.

Строительство нового королевского дворца было задумано Августом II. Дворец в Гродно должен был стать королевской резиденцией и местом проведения генеральных сеймов Речи Посполитой. Строительство дворца было осуществлено только при Августе III. В 1991 г. дворец был передан учреждениям культуры, его главный корпус и левое крыло занял музей. На базе Старого и Нового замков проходит большое количество мероприятий, экскурсий и анимационных программ.

К числу наиболее удачных анимационных мероприятий можно отнести реконструкцию бала. Так, 22 апреля 2017 года в Новом замке состоялся исторический бал. Кавалеры были во фраках, дамы – в роскошных платьях. Подобное мероприятие в городе Гродно проходило впервые. Темой данного бала был выбран период середины XIX в. На бал съехались гости из разных городов Беларуси, что свидетельствует о востребованности подобных акций. Главные участники – любители истории, увлекающиеся историей моды. Они сами шили или заказывали костюмы, соответствующие выбранной эпохе. Исторические образы дополняли прически и аксессуары.

Представляется, что использование старинных обрядов и ритуалов в музейной анимации позволяет не только повысить привлекательность музеев, но и актуализирует нематериальное культурное наследие народа, важным компонентом которого и является обряд.

Обряд – это реализация традиции в важнейшие моменты жизни человека или окружающей природы, персонифицированной в мифологии. Обряд предполагает проигрывание сюжетов мифов, которые связаны с природными явлениями и жизнью человека. В нем сконцентрирована сумма знаний и общественная мораль [1, с. 32].

Одним из самых ярких и любимых обрядов во все времена была свадьба. Свадьба – это не только торжественная церемония, посвящённая заключению брака, но и древний ритуал, уходящий корнями вглубь веков. Использование этого ритуала в музейной анимации представляется весьма продуктивным.

Издавна белорусская народная свадьба начинается со сватовства, когда родные жениха посылали сватов к родителям невесты с просьбой выйти замуж. Спустя одну–две недели, следовали смотрины, накануне свадьбы у невесты устраивали девичник и т. д. Сегодня обряд бракосочетания, конечно, упростился. Однако с каждым годом растёт интерес к народным традициям, к обычаям своих предков, в том числе среди молодежи, именно поэтому в последнее время очень популярными и востребованными стали выездные регистрации, оформленные в соответствии с древними канонами.

Выездная регистрация брака (свадьбы) – своего рода торжественное театрализованное представление, проводимое согласно заранее написанному и согласованному с молодожёнами сценарию. Чаще всего выездную регистрацию проводят в агроусадьбах, домах культуры и музеях.

Новый замок в Гродно также предоставляет возможность молодым зарегистрировать брак в своих стенах. Пока из элементов анимации здесь задействованы лишь Король и Королева в лице переодетых сотрудников музея, встречающих молодых. Однако в перспективе планируется целое театрализованное представление, организованное на базе музея Новый замок, и которое, согласно опросу, было бы интересно значительному количеству молодых пар.

Кроме того, подобная анимация может стать привлекательным туристским продуктом для туристов, как из Беларуси, так и иностранных гостей. Для этого можно разыгрывать обычное театрализованное представление, одевая женихом и невестой работников музея или же туристов, что

позволит последним ощутить «вкус» ушедших эпох, прикоснуться к культурным традициям нашего народа. А все затраты на реализацию оказываемой услуги быстро себя оправдают.

Список использованных источников:

1. Блищ, В. Л. Этнографическое наследие Беларуси: возможности туристского использования / В.Л. Блищ. – Минск: БГПУ, 2010. – 118 с.
2. Лапцёнак, І. Б. Экспазіцыя ў музейнай прасторы: праектны менеджмент / І.Б.Лапцёнак. – Мінск: ДУА “Інстытут культуры Беларусі”, 2012. – 100 с.
3. Супрунчук, А.П. Музей XXI века сквозь призму «Visualstudies» / А.П. Супрунчук // Искусство и культура. – 2016. – № 4. – С. 55–59.

УДК 338.48 (476.2)

**РАЗВИТИЕ СФЕРЫ АГРОТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА
НА МОЗЫРЩИНЕ**

Л.А. Лисовский, П.Е. Ахраменко, Т.С. Киселевич

Мозырский государственный педагогический университет им. И.П. Шамякина,
kprimdino@yandex.ru

Агротуризм – достаточно новый вид деятельности в Республике Беларусь. По результатам последних нескольких лет оказание услуг в сфере агротуризма можно по праву отнести к перспективным направлениям туризма в Республике Беларусь.

Богатый природный потенциал Мозырщины создал широкие возможности для развития эко– и агротуризма: наш район уникален, неповторим в пейзажах. В экологически чистые, необыкновенной красоты места едут со всей Беларуси, а также со всех стран ближнего зарубежья. Заказник «Мозырские овраги», Полесская Амазонка, которая особенно интересна рыболовам, леса, полные грибов и ягод, продолжают привлекать туристов, пресытившихся заморской системой «всё включено». Тех, кто планирует хоть какое–то время пожить в настоящей деревенской хате, ощутить почти забывшийся запах душистого лугового снега, поесть блинов со шкваркой сала, солёных огурцов и капусты из кадки, становится всё больше. Популярны и торжества: свадьбы, юбилеи, крестины, корпоративы на лоне природы – усадьбам утвердили право на их организацию.

В целях создания благоприятных условий для развития агротуризма, улучшения условий жизни граждан в сельской местности, малых городских поселениях и совершенствования сельской инфраструктуры в 2006 году был принят Указ Президента Республики Беларусь №372 «О мерах по развитию агротуризма в Республике Беларусь», который, собственно, и ввел понятие агротуризма. При этом важно отметить, что такая деятельность не является предпринимательской, благодаря чему ведение хозяйственной (экономической) деятельности и учет значительно упрощаются.

Тем не менее, субъект агротуризма обязан уплатить сбор за осуществление деятельности по оказанию услуг в сфере агротуризма. В соответствии с Налоговым Кодексом Республики Беларусь ставка сбора (вне зависимости от количества осуществляемых видов деятельности по оказанию услуг в сфере агротуризма) устанавливается в размере одной базовой величины в календарный год, определяемой на момент его уплаты.

Несмотря на то, что субъекты агротуризма не являются предпринимателями, их деятельность может быть проверена уполномоченными государственными органами. Работа по развитию туризма в Мозырском районе осуществляется в рамках Государственных программ: «Беларусь гостеприимная» на 2016 – 2020гг.; «Развития системы особо охраняемых природных территорий» на 2015 – 2018 годы.

Поставленные перед туристской отраслью задачи невозможно выполнить без развития современной инфраструктуры туризма и отдыха. Так, на территории района находится 254 объекта, из них 31 занесён в Государственный список историко–культурных ценностей. Туристическими фирмами ведется обновление туристических маршрутов по городу и району, а также разрабатываются программы с учетом современных требований и строящейся инфраструктуры в рамках проекта «Золотое кольцо Гомельщины». Создан мультимедийный рекламный ролик «Туристиче-

ские объекты Мозырского района», его показ осуществляется в инфокиосках областных центров Республики Беларусь и г. Минск.

Туристические возможности Мозырского района представляются на Гомельском международном инвестиционном форуме, на международной выставке в г. Киев, Москва, Санкт–Петербург, областных и республиканских семинарах–презентациях.

На территории района осуществляют деятельность 16 предприятий экспортеров: основными являются: ГК «Припять», Санаторий – профилакторий «Сосны», весомый вклад вносят объекты питания, развлекательные комплексы, туристические предприятия района.

Кроме того, предприятия–экспортеры Мозырского района принимали активное участие в Международных туристических выставках, международных конференциях, в ярмарках туристических услуг. В мае–июне были проведены Дни открытых дверей в агроусадьбах и объектах туризма района.

Богатый природный потенциал района создает предпосылки для развития экологического туризма предусматривающего посещение экологически чистых природных территорий. Основой экологического туризма является сеть особо охраняемых природных территорий. Одна из них – государственный заказник «Мозырские овраги».

В 2017 году на территории района зарегистрировано 9 субъектов агротуризма, все они являются действующими и предоставляют услуги в данной отрасли: «Панский сад» (д. Костюковичи), «На Припяти» (д. Балажевичи), «Бобренята» (д. Бобренята), «Артамцево» (д. Балажевичи), «Дедова мельница» (д. Махновичи), «Калинка» (д. Криничный), «Под ивами» (д. Балажевичи), «Антоновские хутора» (д. Антоновка), агроусадьба «Набережная» (д. Нагорные).

Основными видами услуг являются: размещение, питание, организация культурно–массовых и спортивных мероприятий, экскурсионная деятельность.

Под деятельность в сфере агроэкотуризма были вовлечены бывшие здания СПК им. Калинина – в настоящее время агроусадьба «Бобренята»; здание бывшего сельского Дома культуры в деревне Гурины, в настоящее время агроусадьба «Калинка», бывшая воинская часть д. Боков агротуристический комплекс «Альком–Тур».

Согласно Указу №372 Президента Республики Беларусь «О мерах по развитию агроэкотуризма Республики Беларусь» субъекты агроэкотуризма могут осуществлять деятельность при наличии в совокупности следующих условий: наличие жилого дома (части жилого дома), принадлежащего на праве собственности физическому лицу; наличие свободных жилых комнат в жилом доме; возможность ознакомления агроэкотуристов с природными и архитектурными объектами, национальными, культурными традициями своей местности, организация познавательных, спортивных и культурно–развлекательных экскурсий, программ.

Деятельность по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма осуществляется физическими лицами без государственной регистрации в качестве индивидуальных предпринимателей – по заявительному принципу. До начала работы субъекты агроэкотуризма обязаны уплатить единовременный сбор за осуществление деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма и письменно проинформировать соответствующий Совет депутатов первичного территориального уровня о намерении осуществлять такую деятельность.

Например, в агроусадьбе «Бобренята» принимают гостей чуть ли не каждый день. В тени расположены беседки, которые сдаются в аренду, отдельно стоит домик на одну семью – его можно снять на сутки и более. Не можем не зайти в большой деревянный гостевой дом, на втором этаже находятся жилые комнаты – все из дерева, что придает особую атмосферу. На кухне со вкусом выставлены кубки, кружки, пивные бокалы, кувшины, самовары, утюги, даже пожарные каски, а на стенах – картины, фото. Много для экспозиции дарят постоянные посетители, пополняют ее и сами хозяева. На камине – символ и гордость усадьбы – керамический бобр в окружении всевозможных котов, птичек и другой «живности». Впечатляет и большой стилизованный зал для гостей. На улице – птичий двор, по которому гуляют и цыплята, и утята, и цесарки, рядом прохаживаются кошки, собаки. А еще есть банька. В центре усадьбы стоит памятник Калинину, многие гости, особенно заграничные, спрашивают, кто это, чем известен...

Сложно представить: еще 5 лет назад на месте этой роскошной усадьбы стояло серое неприглядное офисное здание колхоза имени Калинина, которая требовала капитального ремонта и немало финансовых затрат для этого. Сейчас на усадьбе часто бывают россияне, поляки, литовцы, украинцы и представители других национальностей.

Агроусадьбы участвуют в республиканском конкурсе «Лучшая агроусадьба». Так, в номинации «Стиль и гармония» победила усадьба «Панский сад» (д. Костюковичи).

Отдыхающим предлагается комплексная программа отдыха, включающая не только размещение и питание, но и услуги, основанные на использовании туристско-экскурсионного потенциала Мозырщины. Ближайшей задачей агроэкотуризма является внедрение кластерной (сетевой) модели туризма, выходящего за рамки отдельных усадеб.

Так как в агроусадебках не хватает маленьких домиков, где можно было бы семьи поселять отдельно, а не в общем большом доме, то необходимо владельцам агроусадеб производить постройку отдельных строений. Поскольку многим отдыхающим нужна тишина, и хозяева агроусадеб должны принимать это во внимание.

Список использованных источников:

1. Указ Главы государства №365 «О развитии агроэкотуризма», Минск – 2018г.

УДК 502.4 (477.82)

РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ПРИРОДНОМУ ПАРКУ «ПРИП'ЯТЬ – СТОХІД»

І.В. Мезенцева

Академія рекреаційних технологій і права, mezencevainna2@gmail.com

На території України збереглося чимало мальовничих куточків, які чарують своєю красою та неповторністю. Однією із таких перлин України є Волинське Полісся, яке багате на різноманітні ландшафти, унікальний рослинний і тваринний світ, культурну та історичну спадщину, і створює необхідні умови для успішного розвитку різних видів туризму.

У Любешівському районі Волинської області знаходиться національний природний парк «Прип'ять – Стохід», який був створений 13 серпня 2007 року з метою збереження, відтворення та раціонального використання типових і унікальних природних поліських комплексів, які мають важливе природоохоронне, наукове, естетичне, рекреаційне та оздоровче значення. Загальна площа парку становить 39315,5 га, в тому числі 5961,93 га земель, що надаються йому в постійне користування. В структурі земель парку найбільше становлять болота – 43 %, ліси – 35 %, чагарники – 16 % і водний фонд – 6 %.

Територія, на якій знаходиться НПП «Прип'ять – Стохід», надзвичайно цінна для збереження природи у світовому значенні. Тут знаходяться 2 водно-болотні угіддя, що мають міжнародне значення (Рамсарські): заплава річки Прип'яті та заплава річки Стохід, а також одне транскордонне водно-болотне угіддя «Прип'ять – Стохід – Простир» [2].

Територія НПП «Прип'ять – Стохід» має значний рекреаційний потенціал, який визначається кліматом, водними ресурсами, рослинним і тваринним світом.

Середнє багаторічне значення температури в теплий період року (травень–вересень) у НПП «Прип'ять – Стохід» становить 16°C. Такий температурний режим визначає сприятливі умови для здійснення різноманітних видів туристсько-рекреаційної діяльності в теплу пору року. Холодний період року також сприятливий для організації зимових видів туризму та відпочинку і триває до 50 днів.

Коефіцієнт лісистості Національного природного парку «Прип'ять – Стохід» становить 35 %. Згідно з геоботанічним районуванням України, територія парку належить до Ратнівсько-Любешівського (Верхньоприп'ятського) геоботанічного району Західнополіського округу соснових і дубово-соснових лісів та евтрофних боліт Українського Полісся. З лісової рослинності тут переважають соснові та вільхові в перемішку з березою ліси, зрідка трапляються чисті березняки, збереглися також фрагменти грабово-дубових насаджень.

Загальна площа всіх водних об'єктів парку, включно із річками, струмками, системами каналів та водоймами (озера, болота) становить 2164,79 га, або 5,52 % від загальної площі. Найпривабливішими для туристів є озера Люб'язь, Біле, Рогізне. Проте найбільш мальовничі краєвиди спостерігаються вздовж річок Прип'ять та Стохід. Остання має дуже влучну назву, яка характеризує її повністю – «річка сто ходів». Характерною особливістю цих річок є наявність десятків рукавів, русел, затонів, стариць, серед яких безліч заболочених та піщаних островів. Дно водойм укрите піщаними, піщано-мулистими відкладами, колір води визначається переважанням торфого-

болотних ґрунтів. Береги річок та озер тут заболочені, що іноді унеможливило купання в цих водоймах [2; 4].

Унаслідок надмірного зволоження території парку «Прип'ять – Стохід» водна рослинність є провідною у формуванні рослинного покриву. Тут здебільшого охороняються комплекси водної, прибережно–водної рослинності, боліт, заболочених лук.

Флора парку налічує 42 види рідкісних рослин, що занесені до Червоної книги України: щитолісник звичайний, який донедавна вважався зниклим на території України, альдрованда пухирчата, сальвінія плаваюча, пальчатокорінники м'ясочервоний та плямистий, плаун річний, баранець звичайний, лілія лісова, булатка довголистка, зозулені черевички справжні, любка дволиста, осока затінкова, береза низька та ін. [2].

НПП «Прип'ять – Стохід» є фауністично–багатою територією. Особливістю цієї території є наявність великого видового складу водоплавних та навколводних птахів, серед них – лелека чорний, скопа, зміїд, підорлик малий та ін. Тут гніздяться деркач та баранець великий, яких вважають дуже вразливими видами. На території парку трапляються 84 види фауни, занесених до Червоної книги України, зокрема – ропуха очеретяна, лелека чорний, казарка червоноголова, скопа, шуліка, очеретянка прудка, журавель сірий, беркут, орлан білохвіст, борсук, видра річкова, махаон, контурниця пишна та ін. Територія парку – єдине в Україні місце гніздування синиці білої.

У межах НПП «Прип'ять – Стохід» знаходяться: 1 парк – пам'ятка садово–паркового мистецтва; 10 гідрологічних заказників; 2 лісових заказника; 4 ботанічні пам'ятки природи загальною площею 4374,9 га, що становить 11,1 % площі парку [1].

У НПП «Прип'ять – Стохід» розташовано 9 пам'яток історії та архітектури, що занесені до державного реєстру нерухомих пам'яток України місцевого значення [4].

Отже, територія парку характеризується значними природно–рекреаційними ресурсами, які сприяють розвитку екологічного туризму та екоосвітньої діяльності на даній території. Тут сформовано мережу піших, велосипедних, кінних і водних маршрутів: комбінований (піший та кінний) етно–екологічний маршрут «Гармонія життя в долині Стоходу», водний маршрут «Чарівний світ Полісся», екологічний кінний маршрут «Поліськими нетрями», водний екологічний туристичний маршрут «Прип'ятьські мандри». Окрім перелічених багатоденних розроблено також п'ять одноденних і шість дводенних водних маршрутів. Також проходять масові заходи: «Поліська регата» та «Українська косовиця». Ці екотуристичні продукти дозволяють регулювати потік туристів у парку, дають можливість відвідувачам ознайомитись із природними особливостями даного регіону, флорою і фауною, екологічними проблемами та історичною спадщиною, сприяють підвищенню екологічної свідомості відпочиваючих.

Серед існуючих екотуристичних шляхів у парку окремо виділяють екологічні стежки: «Старий парк над Стоходом» (1 км, 6 зупинок), «Нас стежина веде вздовж Стоходу» (1 км, 7 зупинок), етно–екологічна стежка «Забутими стежками Полісся» (2 км, без зупинок). Перші два екошляхи прокладені в межах смт Любешів, близько до адміністрації парку, третя – розташована в межах с. Сваловичі. Таким чином, одним із завдань парку є сталий розвиток туризму та зокрема екотуризму в регіоні [2; 3].

Отже, НПП «Прип'ять – Стохід», маючи значний рекреаційний потенціал, сприяє розвитку пізнавального, лікувально–оздоровчого та спортивно–оздоровчого туризму.

Список використаних джерел:

1. Гетьманчук А.І. Природно–заповідний фонд Волинської області / А.І. Гетьманчук // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія: Лісівництво та декоративне садівництво. – 2015. – Вип. 216(1). – С. 93–100. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnau_lis_2015_216%281%29__16.

2. Національний природний парк «Прип'ять – Стохід». – Режим доступу: <http://www.pripyat-stohid.com.ua/uk/dijalnist/ekologichnoosvitnja-dijalnist>.

3. Сулік Л.В. Функціонування екологічних навчальних стежок та їхнє значення в екотуристичній діяльності Національного природного парку «Прип'ять – Стохід» / Л.В. Сулік, Д.А. Кричевська // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: Географія. – 2015. – № 2. – С. 153–160. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NZTNPUg_2015_2_25.

4. Черчик Л.М. Рекреаційна цінність території національного природного парку «Прип'ять – Стохід» / Л. М. Черчик, О. В. Міщенко // Природа Західного Полісся та прилеглих територій: зб. наук. пр. Волин. нац. ун–ту ім. Лесі Українки. – 2012. – № 9. – С. 129–134.

**АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ САНАТОРНО–КУРОРТНОГО ХОЗЯЙСТВА
БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ****Н.А. Невар, А.В. Морецкая, В.В. Парфенюк**

Полесский государственный университет,

Natalya.lukashevich@gmail.com, 271269alla@tut.by, fen9.parfenuk@gmail.com

В настоящий момент туристическая индустрия демонстрирует стабильную динамику развития и является одной из крупнейших отраслей мировой экономики, вместе с тем количество субъектов, оказывающих туристические услуги, постоянно увеличивается. В Государственной программе развития туризма в Республике Беларусь на 2016–2020 годы отмечаются положительные перемены в развитии туристической индустрии. А также то, что наиболее успешными проектами за последние несколько лет стали оздоровительный туризм и агроэкотуризм [1]. Отрасль оздоровительного туризма выполняет значимые социальные функции, обеспечивая массовый лечебный отдых населения, что способствует устранению последствий аварии на Чернобыльской АЭС. Целью работы является анализ санаторно–курортного хозяйства Брестской области.

Объектом данного исследования выступает санаторно–курортное хозяйство Брестской области как элемент материально–технической базы туристско–рекреационного комплекса Брестской области.

При анализе работы организаций санаторно–курортного хозяйства использовались количественные (статистические) показатели [2,3].

Факторами, формирующими благоприятную среду, для развития оздоровительного туризма выступают природные ресурсы региона (лечебные грязи, климат, минеральные источники). В Брестской области сосредоточено 13,5 % санаторно–курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения Республики Беларусь. Среди них санатории, детские реабилитационно–оздоровительные центры, базы отдыха, дома отдыха, пансионаты, туристско–оздоровительные комплексы, туристические базы, санатории–профилактории и другие специализированные средства размещения, которые расположены в четырнадцати административных районах – Барановичском, Березовском, Брестском, Ганцевичском, Дрогичинском, Жабинковском, Ивановском, Ивацевичском, Каменецком, Кобринском, Лунинецком, Малоритском, Пинском, Пружанском. Наибольшее количество оздоровительных учреждений находится в Брестском районе – 27,7%.

Для анализа количественных показателей работы санаторно–курортного хозяйства был использован интегральный показатель развития санаторно–курортного хозяйства, рассчитанный на основании статистических данных санаторно–курортных, оздоровительных и других специализированных средств размещения Республики Беларусь учреждений области за 2014–2016 гг.:

$$I_{\text{инфр.}} = \sum_{i=1}^n \frac{w_i}{Q} v_j,$$

где $I_{\text{инфр.}}$ – интегральный показатель работы санаторно–курортного хозяйства административного района; w_i – величина показателя административного района; V_j – весовой коэффициент показателя; Q – величина показателя области [4].

Весовые коэффициенты показателей определены экспертным методом исходя из их значимости. Установлено, что наиболее значимыми являются социальные показатели работы, т. е. количество обслуженных лиц. Менее значимыми показателями выступают вместимость предприятия и количество организаций, работающих в сфере санаторно–курортного хозяйства. Значения интегральных показателей работы санаторно–курортного хозяйства административных районов Брестской области представлены в таблице.

Таблица – Показатели работы санаторно–курортного хозяйства

Район	Величина показателя, w_i						Интегральный показатель работы санаторно–курортного хозяйства
	Количество учреждений		Число мест (ко-ек), ед.		Размещено, чел.		
	2015	2016	2015	2016	2015	2016	
Барановичский	11	10	945	958	16 400	15100	0,29
Березовский	3	3	142	117	2 200	2 500	0,05
Брестский	19	18	1902	1754	31 700	28 500	0,55
Ганцевичский	1	1	10	10	700	200	0,01
Дрогичинский	1	1	7	7	300	400	0,01
Жабинковский	5	5	1053	1119	15 800	16 200	0,28
Ивановский	3	3	574	548	8 200	6 400	0,14
Ивацевичский	2	2	40	40	500	300	0,02
Каменецкий	1	1	250	250	5 600	5 900	0,08
Кобринский	6	6	608	659	9 900	10 600	0,19
Лунинецкий	2	2	110	110	2 200	2 100	0,04
Малоритский	2	1	66	21	500	100	0,01
Пинский	6	6	601	611	9 800	9 700	0,18
Пружанский	5	5	460	427	9 700	9 100	0,15
Всего по области, Q	67	64	6768	6631	113500	107100	
Весовые коэффициенты, v_j	0,17	0,17	0,33	0,33	0,5	0,5	

Наиболее перспективными районами развития отрасли являются Брестский, Барановичский, Жабинковский, Кобринский и Пинский. Однако состояние материально–технической базы санаторно–курортных учреждений и, в первую очередь, экологическая обстановка области позволяет сделать выводы о местной значимости функций санаторно–курортного хозяйства. Таким образом, анализ показателей развития санаторно–курортного хозяйства позволил выявить следующие особенности. Размещение объектов санаторно–курортного хозяйства связано с наличием санаторно–оздоровительных природных ресурсов, получило развитие в районах с наименьшим радиоактивным загрязнением, преимущественно в пригородной зоне. В черте города санаторно–курортные организации расположены в таких городах, как Барановичи, Брест и Пинск.

Список использованных источников:

1. Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2016–2020 гг. [Электронный ресурс] – Минск, 2016. – Режим доступа: <http://www.tio.by>. – Дата доступа: 12.02.2018.
2. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет. – Минск, 2016. – Режим доступа: www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 13.02.2018.
3. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет. – Минск, 2017. – Режим доступа: www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 13.02.2018.
4. Вититнев, А.М. Лечебный туризм / А.М.Вититнев, А.С.Кусков. – М.: Форум, 2010. – 592 с.

РЕСТОРАННО–ГОСТИНИЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА В ГРОДНО: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

И.Ф. Скварнюк, С.В. Словик

Гродненский государственный университет им. Янки Купалы,
irina_skv@mail.ru, slov_svet@rambler.ru

Начало развития гостиничного бизнеса в его современном понимании приходится на XIX век. Индустрия гостеприимства, как показывает исторический опыт, не подпадает под классическую маркетинговую теорию жизненного цикла отрасли – зародившись еще в глубокой древности этот вид экономической активности, постоянно продолжает развиваться. Причина такого успеха очевидно лежит на поверхности – это перемещение людей, различного рода путешествия, связанные в ранний период развития преимущественно с торговлей, паломничеством позже, а сегодня – с деловыми поездками и отдыхом.

Такая мировая тенденция не обошла мимо и Беларусь в общем, а город Гродно в частности. Предшественником развития гостиничного хозяйства современного Гродно были многочисленные корчмы, история возникновения которых берет начало еще в XVI веках. Уже тогда они представляли собой целый комплекс с проживанием, питанием и развлечениями. Корчма издавна, во всей Белоруссии, была местом, где не только можно было выпить доброго пива, но и обговорить различные дела. В Гродно, после получения Магдебургского права в XV веке, существенно изменилась экономическая жизнь: три раза в год проводились ярмарки, организовывались ремесленные цеха, формировался класс богатых людей. Все это способствовало возникновению в XVI одной из самых первых корчм в городе, получившей название – «Магдебургская» и более известной как «Аустория» [1]. Представляла собой 2–х этажное строение, где можно было отдохнуть, «выпить кварту» водки и переночевать. А утром выйти на рыночную площадь для торговли. В последующие века корчма перестраивалась, теряла свое первоначальное функциональное значение. Но сегодня с гордостью можно говорить, что в городе Гродно сохранилось здание одной из первых корчм в Беларуси. Сооружение находится в историческом центре и выполняет функции кафе и магазина «Ратушный».

К великому сожалению, экономическое развитие государства и города Гродно было прервано многочисленными, столетними войнами последующих периодов. Был уничтожен класс богатых ремесленников и купеческого сословия, что естественно привело к катастрофической экономической ситуации города и как результат – развитию многочисленных средневековых «отелей».

Более надежно история развития будущей индустрии гостиничного хозяйства Гродно прослеживается уже во 2–й XVIII века. В это время город стал центром проведения экономических реформ под руководством Антония Тызенгауза. Здесь были возведены 17 мануфактур, первые предприятия нашей Беларуси, в город были приглашены около 70–ти ремесленников из Франции, Голландии, Германии. Возобновили свою деятельность многочисленные ярмарки. Активизация экономической жизни повлияла на возникновение таких заведений как: «Под золотым копытом», «Погулянка». Одна из самых популярных корчм того времени была «Раскошша», построенная в 1763г. [1]. Корчма состояла из трех одноэтажных домов, прилегающих друг к другу. В центре была гостиница, а в боковых постройках конюшни. Возле корчмы размещался небольшой парадный двор, который выходил на улицу. Симметричный план корчмы складывался с трех равновесных частей: центральной, приспособленной для жилья, и двух боковых, что выступали в перед, и конюшня. Жилая часть отличается своей высотой (она была и мансардной) и фасадом [2]. Известно, что корчма «Раскоша» принадлежала к числу так называемых больших. Жилые помещения находились на втором этаже, в мезонине. А вот в нижнем ярусе оставались кухня, столовая, гостиная, всевозможные кладовые и другие подсобные помещения.

Переустройство некоторых корчм в гостиницы и возникновение гостиничной индустрии в Гродно, можно отнести ко 2–й половине XIX века. Главная особенность возникновения гостиничного бизнеса – элитарность, поскольку в те времена путешествия могли позволить себе лишь обеспеченные люди. В XIX веке активно формируются торгово–рыночные отношения, складывания класса буржуазии, которая требовала для себя более привлекательных и комфортных условий проживания. Проведение в Гродно железной дороги Санкт – Петербург – Варшава в 1862 году повлияло на развитие фабрик – «Табачной» и стекольного завода.

В этот век были самыми известными 2 гостиницы: «Нэдза» и «Европа». Гостиница «Европа» была расположена в центре города. Отелем владели немцы. Объявление в октябрьском номере газеты «Grodnoer Zeitung» за 1917г. приглашало посетить отель «Немецкий Кайзер» (так называли «Европу») и отведать блюда немецкой домашней кухни под немецкие вина и музыкальное сопровождение артистов в ресторане Августа Тона [3]. Пообедать у господина Тона можно было по стоимости от 2 марок и выше. Но уже в конце 1918 г. владельцем отеля (ему вернули название «Европа») становится И. Пытко и уже он приглашает на «завтраки, обеды и ужины по умеренным ценам из свежей отборной провизии». В 20–30 годы XX в. Менялись владельцы этого большого дома, но неизменным оставалось название: отель «Европейский», «Европа», где долгое время администратором работал отец будущего известного писателя СССР Юрия Алеши – Карл Олеша [3]. На первом этаже гостиницы находился ресторан категории «Европа» – один из самых популярных и известных в городе. Во второй половине 30–х годов отель располагал 31 номером с ванными комнатами. Востребованность гостиниц была большая, очень свидетельствует их активное строительство: «Рояль», «Комерциальная отель Левановского и др.

А вот 2–й половина XX века характеризуется замедленным ростом гостиничного хозяйства. Более того, исчезли и прежние гостиницы.

И только в 1968г по ул. Горького построили новую гостиницу «Белорусь». Чуть позже были возведены еще гостиницы «Гродно», «Неман», «Турист».

В 90–е годы XX века, с активизацией идеи развития малого бизнеса, в Гродно возводится первая частная гостиница «Семашко». В центре города появилась гостиница «Славия», «Омега», возобновил свою деятельность после долгой реконструкции отель «Неман», в лесном массиве города расположился «Кронон Парк Отель».

Таким образом, на современном в городе Гродно гостиничный потенциал представлен такими объектами как: «Неман», «Семашко», «Турист», «Омега», «Беларусь», «Гродно», элитный «Кронон – парк отель», 2 хостела, гостевые дома. В связи с тем, что с 2017 года для Гродно действует безвизовый режим со странами Шенгенского соглашения, в инфраструктуру ресторано-гостиничного бизнеса вкладываются инвестиции, что способствует расширению туристического потенциала города.

Список использованных источников:

1. Кишик, Ю.Н. Градостроительная культура Гродно / Ю. Н. Кишик. – Минск: Беларус.наука, 2007. – 330 с
2. Якимович, Ю. А. Зодчество Белоруссии XVI – середины XVII в. / Ю. А. Якимович // Справочное пособие. – Минск, 1991. – 120 с.
3. Бяграфія гарадзенскіх вуліц. Ад Фартоў да Каложы. – Гародня–Вроцлаў, 2012. – 369 с.

УДК 94(476)/19

ШЛЯХЕЦКІЯ СЯДЗІБЫ ГРОДЗЕНШЧЫНЫ XIX і XX ЯК ТУРЫСТЫЧНЫЯ І ЭКСКУРСІЙНЫЯ АБ'ЕКТЫ

С.У. Словік

Гродзенскі дзяржаўны ўніверсітэт імя Янкі Купалы, slov_svet@rambler.ru

На тэрыторыі сучаснай Гродзеншчыны да сёдняшняга дня захавалася трыццаць шэсць помнікаў сядзібна-паркавай і палацавай архітэктуры, зарэгістраваных у Дзяржаўным спісе гісторыка-культурных каштоўнасцяў Рэспублікі Беларусь. Датуюцца яны XVI–пачаткам XX ст., маюць розную ступень захаванасці і мастацка-гістарычную значнасць.

Як і само шляхецкае саслоўе, сядзібы па сваёй архітэктуры і функцыі былі досыць дыферэнцыяваныя. Таму з захаваных сядзібаў Гродзеншчыны можна выдзеліць ў асобную групу карлеўскія і магнацкія палаца-паркавыя комплексы, якія з'явіліся яшчэ ў сярэдзіне XVII ст. Іх эвалюцыя ад летняга месца адпачынку ўладальніка да яго параднай рэзідэнцыі адбылася ў 2–й палове XVII ст. 1–й чвэрці XVIII ст., і адлюстроўвала працэс умацавання шляхецкай дзяржавы. На іх пабудовы запрашаліся самыя знакамітыя архітэктары Заходняй Еўропы. Тут былі сканцэнтраваныя каштоўныя калекцыі па мастацтву, вялікія бібліятэкі, меліся свае тэатральныя трупы, трымаўся вялікі штат дваровых людзей і яны выкавалі рэпрэзэнтатыўную функцыю. У асноўным па-

лацы канцэнтраваліся вакол сталіц. Менавіта пасля таго як Гродна стаў мейсцам правядзення кожнага трэцяга сейма Рэчы Паспалітай у 2-й палове XVII ст., што надавала гораду неафіцыйны статус 3-й сталіцы, каля яго актыўна распачынаецца палацавае будаўніцтва, якое доўжылася да пачатку XX ст. Да нашага часу дайшлі немногія помнікі палацавай архітэктуры, але сёння яны ўяўляюць вялікую гісторыка-культурную значнасць як для самой Гродзеншчыны так і для ўсёй Беларусі: Свяцкі палацава-паркавы комплекс Валовічаў – 1779г., архітэктар Дж. Сака, Жамыслаўль, рэзідэнцыя Умястоўскіх, параўнаць якую можна хіба толькі з каралеўскай рэзідэнцыяй "Лазенкі" (Варшава) – пабудаваная ў 1877г. паводле плана архітэктара Марконі, Дзятлава – магнацкая рэзідэнцыя Мікалая Радзівіла, пабудаваная ў 1751г., Шчучын – палац Друцкіх-Любецкіх, 2-я палова XVIII ст. архітэктар Фленерс, каралеўскія загарадныя рэзідэнцыі Аўгуста Станіслава Панятоўскага каля Гродна ў Панямуні – 1771 г. архітэктар Аляхновіч, а таксама ў межах Гродна, на былым прадмесці Станіславава (сучасная вул.Ціміразева) – 1760\70 гг. архітэктар Дж.Сака і інш. [1].

Сядзібы буйнага, сярэдняга і дробнага шляхецтва, як правіла, канцэнтраваліся каля павятовых, ваяводскіх гарадоў і невялікіх мястэчкаў. Там скаладаўся асаблівы "сядзібны" быт, альбо "бытавая культура", без вялікай пампезнасці знешняга вобліка, пышных святаў. У такіх сядзібах клопат аб утульнасці пеарадольваў імкненне да бляску. Шмат такіх сядзібаў звязана з імёнамі знакамітых людзей мастацтва, навукі. У добрым выглядзе зберагліся сядзібныя комплексы ў Поразава, Красках, Падароску Гнезна, Тэаліне (Ваўкавыскі р-н), Свіслачы, (Гродзенскі), Малым Мажэйкаве (Лідскі р-н) і г.д. Але шмат сядзібаў збераглося часткова і па гэтай прычыне не занесены ў спіс помнікаў архітэктуры, што самым негатыўным чынам ўплывае на іх далейшае захаванне: сядзібы ў Жалудку, Ліпнішках, Чарлене і г.д.

Працэс адасаблення былых вотчын ці маёнткаў ад астатніх паселішчаў паспрыяў таму, што шляхецкая сядзіба ўжо напрыканцы XVII ст. істотна адрознівалася ад дамоў мястэчка ці двароў вёскі сваімі архітэктурнымі пабудовамі, планіроўкай, асаблівым бытам і ўжо ў XVIII ст. становіцца неад`емнай часткай беларускай рэальнасці. Сёння культуру Гродзеншчыны немагчыма ўявіць сабе без таго, што дала ёй ў XVIII – XIX ст. шляхецкія сядзібы і каралеўска-магнацкія рэзідэнцыі са сваім непаўторным укладам жыцця, дзе так шчыльна перапляталіся асалода да прыроды і гападарчыя клопаты, эстэтычныя задавальненні і інтэлектуальныя заняткі, шматлюдныя святы і цеснае сямейнае жыццё. Свет сядзібы, як асаблівае з`ява, выклікае цёплыя пачуцці і знаходзіць адлюстраванне ў такіх мемуарах як «Успаміны з жыцця» Э. Фелінскай (Вільня, 1856), Л. Галебёўскага «Успаміны аб жыцці» (Варшава, 1852), І. Ходзькі «Літоўскія абразкі» (Вільня, 1856), Г. Пузыні з Гюнтэраў «У Вільні і дварах літоўскіх» (Вільня 1872), літаратурных творах А. Міцкевіча «Пан Тадэвуш», Э. Ажэшкі «Над Неманам», Ё. Крашэўскага «Усё жыццё нешчаслівае» і інш.

Паэтычны вобраз старых сядзібаў на сваіх палотнах стваралі многія мастакі Беларусі XIX ст. – пачатку XX ст.: Ст. Жукоўскі – «Сядзіба зімой» (1904), «Восень у сядзібе» (1905 г.) – адлюстравалі сваё родавае гняздо ў Ендрыхаўцах (Ваўкавыскі р-н); Ф. Рушчыц – «Стары дом» (1903 г.) – дзе мастак так рамантычна вымаляваў бацькоўскую сядзібу ў Багданава (Ашмянскі р-н) і карціна сёння ўпрыгожвае Варшаўскі нацыянальны музей; К. Альхімовіч «Наём работнікаў у Дэмбрава» і «Дажынкi» (Варшаўскі нацыянальны музей) – рэканструкцыя страчанай сядзібы, дзе мастак правёў свае дзіцячыя гады але па розных прычынах не мог жыць у родным доме; мастак Н. Орда пакінуў у сваіх мастацкіх альбомах багатую спадчыну Гродзенскіх сядзібаў, дзе нарадзіліся знакамітыя людзі і сёння гэтыя карціны з`яўляюцца адзінай крыніцай для рэканструкцыі дома М. Верашчакі, І. Дамейкі, Ю. Корсака і інш.[2]

Шмат самых розных відаў мастацкай дзейнасці перапляліся, каб стварыць цэласны сядзібны ансамбль: архітэктара, паркабудаўніцтва, жывапіс, скульптура, паэзія, музыка, тэатр. У гэтым сэнсе ўнікальным з`яўляецца палац Валовічаў у Свяцку (20 км ад Гродна ў бок Сапоцкіна) – помнік рэспубліканскага значэння і выдатны архітэктурны ансамбль архітэктара Дж. Сака. Мастакі, браты Смуглевічы, здолелі перанесці ў палац антычныя матывы дэкаратыўнага аздаблення.

Сядзібнае асяроддзе давала прастор для развіцця індывидуальных інтарэсаў і здольнасцяў яе жыхароў. Сабраныя ў сядзібах мастацкія і навуковыя калекцыі, бібліятэкі характарызуюць духоўны свет іх уладальнікаў і стваральнікаў, даюць уяўленне аб сваеасаблівай, складзенай на працягу некалькіх стагоддзяў, бытавой атмасферы сядзібы, характэрнай для розных слаёў шляхецтва. Так на Ашмяншчыне захаваліся рэшткі сядзібы Дарагастайскіх у вёсцы Мураваная Ашмянка, вядомая перш за ўсё сваёй друкарняй, якая была арганізаваная тут жа ў сядзібе. На прыканцы XVI ст. Канстанцін Дарагастайскі ў сваёй сядзібе-друкарні выдаў першую на тэрыторыі Рэчы

Паспалітай кнігу па анатоміі і фізіялогіі каня – «Гініка» – якая ў XVII–XVIII ст. набыла такую папулярнасць, што перавыдавалася сем разоў.

Беларуская сядзіба, як у мініяцюры, адлюстроўвала ў сабе ўсю складанасць і шматвобразнасць гісторыі і культуры Беларусі, асабліва ў насычаным важнымі з’явамі, складаным і напружаным сацыяльна–палітычнымі падзеямі XIX ст. Сама саслоўная прыналежнасць сядзібы прыдае яе культуры падвоены, часам супярэчлівы характар, які адлюстроўвае глыбокія сацыяльныя працэсы таго часу, калі жыццё шляхты ў сядзібе не было аддалена непрыступнай сцяной ад жыцця сялян. Тут адбываліся дачыненні адукаваных слаёў грамадства з народнай культурай, саспяваў свядомы інтарэс да фальклору. Галіна Дышлеўская ў сваіх мемуарах успамінае:

"... калі было вяселле ў вёсцы, то маладыя прыходзілі ў суботу вечарам у двор за благаслаўствам. А мой муж вучыў сына беларускім песням. Асабліва падабалася малому спяваць:

Пайшла баба ў поле жаці
Забыла серп узяці
Серп узяла, хлеб забыла,
Так і баба ў поле была" [3]

Не выпадкова ў той час сярод перадавога шляхецтва нараджаліся новыя адносіны да сялян як да асобы, павага да яго працы, пратэст супраць жорсткіх адносін да крэпасных. Менавіта ў сваёй родавай сядзібе Мількаўшчына (Скідэльскі р–н, не існуе) сусветна вядомая пісьменніца Эліза Ажэшка арганізавала тайную шкoлку для навучання грамаце сялянскіх дзяцей, там яна і распачала сваю літаратурную дзейнасць – стварыўшы каля дзесяці аповясяў, сярод якіх «Пан Граба». У асабістай перапісцы пісьменніца акрэсліла вельмі важны момант: «... братанне з народам маладых панічоў было старой шляхецкай традыцыяй» [4]. Сённяшні даволі папулярны афарызм «панібратства» бярэ свой пачатак менавіта з сярэдзіны XIX ст., калі шляхецкі двор адчыніў свае дзверы для ніжэйшага па сацыяльнаму статусу за шляхту насельніцтва – сялян.

Аднак менавіта ў другой палове XIX ст. з развіццём капіталістычных адносін распачынаецца і хуткі працэс заняпаду, а ў некаторых выпадках, і ліквідацыі шляхецкай сядзібы, што было непасрэдна звязана і з агульным упадкам шляхецкай культуры. Шматлікія войны і перыпетыі часу таксама не аблягчылі лёс беларускай сядзібе. Тым не менш, сёння можна гаварыць аб тым, што менавіта на Гродзеншчыне да сённяшняга дня ў большай ступені чым у іншых абласцях Беларусі, захаваліся непаўторныя аб’екты культуры і архітэктуры – сядзібна–паркавыя і палацавыя комплексы.

Сярод іх найбольш важнае месца займаюць такія помнікі як сядзіба у Кушлянах (Смаргонскі р–н) беларускага пісьменніка XIX ст. Франціша Багушэвіча. На самай справе гэта беспрэцэдэнтны выпадак у гісторыі айчынай літаратуры Беларусі XIX ст. – захаваны аўтэнтны дом паэта. Сёння там знаходзіцца ўнікальны музей літаратуры з рэдкімі выданнямі Багушэвіча.

Аб палацы Міхала Клеафаса Агінскага ў Залессі (Смаргонскі р–н) ведае, бадай што, увесь свет. У любой бібліятэцы Англіі, дзякуючы нашчадкам гаспадара Залесся, вядомага кампазітара можна атрымаць дыск са знакамітым паланэзам «Развітанне з радзімай». Гэтая музыка была напісаная, на Гродзеншчыне ў Залессі, у так званых «Паўночных Афінах». Таму нездарма ў Залессі 4–5 верасня 2003 года, ў сядзібе актыўнага грамадскага дзеяча Беларусі і таленавітага кампазітара Агінскага, прайшла міжнародная канферэнцыя «Исторические усадьбы Беларуси: Состояние и перспективы» пад эгідай ЮНЭСКО. У добрым стане захаваўся цэласны комплекс, які адрэстаўравалі, арганізавалі музей кампазітара, праводзяць балы і розныя іншыя мерапрыемствы для экскурсантаў і турыстаў. [5] Цудоўны прыклад функцыянальнага выкарыстання гістарычных сядзібных помнікаў.

Нарэшце, толькі на тэрыторыі Гродзенскай вобласці знаходзіцца адзіны ў Беларусі замкава–палацавы комплекс у Міры (Карэліцкі р–н), які мае статус ЮНЭСКО. А дом–музей Адама Міцкевіча ў Наваградку – цудоўны прыклад поўнага аднаўлення сядзібы знакамітых людзей айчынай і сусветнай гісторыка–культурнай спадчыны.

Некаторыя сядзібы Гродзеншчыны прыцягнулі да сябе пільную ўвагу з боку як айчыннага так і замежнага кінематографа. Напрыклад, у знакамітым палацы–сядзібе Шчорсы (Карэліцкі р–н, з’яўрагся часткова) быў адзняты серыял «Этот проклятый уютный дом» – рэжысёр Уладзімір Арлоў, сумесны беларуска–расійскі праект па знакамітаму твору польскага пісьменніка Станіслава Жэромскага «Верная рака». У гэтым сэнсе варта нагадаць сядзібу Камінскага ў Міневічах (Гродзенскі р–н). Менавіта там ў дргой палове XIX ст. Ажэшка пісала раман Над «Немана». Польскі рэжысёр Кузмінінскі ў 1987г. стварыў непаўторны фільм па раману пісьменніцы. Выдатны твор А. Міцкевіча «Пан Тадэвуш» зрабіў папулярнымі сядзібы Навагрудчыны далека за межамі Бела-

русі. У 1999г. Берлінскі кінафестываль распачынаўся кінакарцінай вядомага польскага кінарэжысёра Анджэя Вайды «Пан Тадэвуш».

Ахова і прапаганда сядзібна-палацавых комплексаў як унікальных архітэктурных, экалагічных і гісторыка-культурных помнікаў прынясе нашай вобласці не толькі пэўнае духоўнае развіццё, але можа стаць адной з перспектывы развіцця турызма ў самых розных праявах.

Спіс выкарыстаных крыніц:

1. Архітэтура Беларусі: Энцыкл. давед.\ Беларус. – Мн.: БелЭн, 1993.– С.457.
2. Русская дореволюционная и советская живопись: Каталог: В 2 т. – Т.1, Мн. – 1995; С.259–3. Dyszlewska H. Dzie kresowej rodziny ziemianskiej. Powstancy, Sibiracy, Akowcy, Emigranci. Warszawa, 1996. S.59.
4. Sztachelska J. "Nad Niemnem" jako epopiejja kresowa // Wokol "Nad Niemnem"/ Pod red.Jolanty Sztachelskiej.– Białystok, 2001. . S 38.
5. Международная конференция "Исторические усадьбы Беларуси: состояние и перспективы". – Мн., 2003, С.92.

УДК 338.23

СОВРЕМЕННЫЕ ТРАКТОВКИ ПОНЯТИЯ «АГРОТУРИЗМ»

А.Ш. Шакен, Р.В. Плохих

Казахский национальный университет имени аль-Фараби, shakenaiman11@gmail.com

Агротуризм – один из высокоперспективных и энергично развивающихся видов туризма в мире. Несмотря на то, что агротуризм в качестве самостоятельного вида туризма выделен еще в 70-х годах XX века, он, впрочем как и вся современная наука о туризме, характеризуется неоднозначностью трактовки понятийно-терминологического аппарата. Даже поверхностное рассмотрение специальной агротуристской литературы выявляет множество принципиальных отличий авторских дефиниций понятия «агротуризм». Главная методологическая трудность в том, что найти оптимальное определение сложно, поскольку агротуризм – многоаспектный и многофункциональный вид туризма. Исходя из этого, некоторые авторы не корректно придают агротуризму статус концепта, ставя его в один ряд с такими концептами как устойчивый, ответственный, доступный туризм и др.

Ассоциация международного экономического развития (МЭР) разработала следующее определение: «агротуризм – это сектор туристской отрасли, ориентированный на использование природных, культурно-исторических и иных ресурсов сельской местности и ее специфики для создания комплексного туристского продукта». При этом подчеркивается, что средства размещения туристов (обычно, индивидуальные, специализированные) должны находиться в сельской местности или малых городах без промышленных и многоэтажных зданий. Такая трактовка термина довольно примитивна и равносильна собирательному понятию «туризм сельской местности». Близко к ней определение агротуризма Н.С. Лашенко: «агротуризм – это сектор туристской отрасли, ориентированный на использование природных, социокультурных, культурно-исторических и иных ресурсов сельской местности и ее специфики для создания комплексного туристского продукта» [1]. Ассоциация содействия развитию агротуризма относит его к виду деятельности, организуемой в сельской местности с формированием и предоставлением гостям комплексных услуг по проживанию, отдыху, питанию, экскурсионному обслуживанию, занятию активными видами туризма, организации досуга и спортивным мероприятиям, рыбалки, охоты, приобретения знаний и навыков [2]. По своей сути данная трактовка понятия «агротуризм», очень близка в предыдущей. Ее отличие заключается в описании состава «комплексного туристского продукта».

О.В. Власенко считает, что агротуризм «как вид сельских подсобных производств, включает спектр возможных агротуристских услуг: наблюдение и уход за домашними животными и растениями; катание на лошади; питание с использованием сельскохозяйственной продукции местного производства и промыслов; приобретение сувенирной продукции и др. [3]. Такая трактовка понятия имеет как явное преимущество, так и серьезный недостаток. Первое заключается в четком обозначении элементарных рекреационных занятий, которыми могут заниматься агротуристы. Второй связан с отнесением агротуризма к виду сельских подсобных производств. А.С. Кусков и

Ю.А. Джаладян предлагают к агротуризму относить «поездки отдельных туристов и организованных групп с целью отдыха в естественных или специально оборудованных сельских поселениях и комплексах, приобщения к сельскому образу жизни, познания местных традиций, обычаев, системы ведения хозяйства и природопользования» [4]. Данная трактовка хороша по большинству характеристик за исключением одной: не упоминается компонент, связанный с участием в сельскохозяйственной деятельности. Е.Л. Дугина и В.Ц. Аханаева называют агротуризм – сельским туризмом, подразумеваю под ним «отдых туристов в сельской местности и проживание в условиях, максимально приближенных к деревенским, предполагающий участие в сельскохозяйственных работах, знакомство с крестьянским бытом, питание натуральными продуктами, который может сочетаться с различными видами активного и пассивного отдыха» [5]. Предложенное авторами определение учитывает большинство характеристик агротуризм. Однако в нем отсутствует важный элемент, отмеченный предыдущими авторами – приуроченность как к естественным, так и к специально оборудованным (искусственно созданным) сельским поселениям и комплексам. Удачное определение предложено С.Р. Ердаветовым: «агротуризм – это совокупность отношений и явлений, возникающих во время путешествия и пребывания людей в функционирующем сельскохозяйственном предприятии, организованных хозяевами предприятия с использованием как собственных ресурсов, так и туристских достопримечательностей, которыми занимаются люди, ищущие тишины и покоя и интересующиеся жизнью и обычаями села» [6].

В зарубежных научных публикациях также отсутствует единое понимание понятия «агротуризм». Достаточно указать, что данный вид туризма на английском языке обозначается «agritourism», «agrotourism», «farm tourism». Общую трактовку понятия «агротуризм» предложили R. Sharpley и J. Sharpley. Они отмечают, что это «туристские продукты, которые непосредственно связаны с аграрной средой, аграрной продукцией или аграрным пребыванием». Еще более общее представление дает O. Lakovidou: «туристская деятельность, осуществляемая вне городских районов лицами, основной работой которых является частный или вторичный сектор экономики». G. Wall считает, что агротуризм – «обеспечение туристских возможностей на рабочих (действующих) фермах». По N.G. McGehee, K. Kim и G.R. Jennings: «агротуризм – это сельские предприятия, которые включают как рабочую фермерскую среду, так и компонент коммерческого туризма». С. Barbieri и P.M. Mshenga называют агротуризм «любой практикой, разработанной на действующей ферме с целью привлечения посетителей». Все эти трактовки довольно поверхностные, относят агротуризм к виду массового отдыха и мало подчеркивают характерную черту агротуризма – участие агротуристов в сельскохозяйственном производстве. Выгодно отличаются определение R. Sonnino, согласно которому агротуризм – «деятельность гостеприимства, совершаемая сельскохозяйственными предпринимателями и членами их семей, которые должны оставаться связанными и дополнять сельскохозяйственную деятельность» [7]. Оно довольно корректное, учитывает приуроченность вида туризма к сельской местности, подчеркивает важный классификационный признак – участие туристов в сельскохозяйственной деятельности. Весьма удачное и полное определение дал H. Marques, который указывает, что агротуризм – «особый тип сельского туризма, в котором хостинг-дом должен быть интегрирован в сельскохозяйственное поместье, в котором проживает собственник, позволяя посетителям принимать участие в сельскохозяйственных или дополнительных мероприятиях по собственности» [8].

Таким образом, отличительная особенность зарубежных определений понятия «агротуризм» – ориентация на экономическую составляющую, авторов из стран СНГ – акцент на рекреационной деятельности, связанной с восстановлением сил и здоровья туристов на основе использования возможностей сельских территорий. И те и другие полностью забывают о том, что субъект организации и управления агротуризмом может находиться вне агротуристской дестинации.

Список использованных источников:

1. Лашенко Н.С. К вопросу о разработке концепции развития сельского туризма (агротуризма) в Российской провинции: экономический, социальный и социокультурный аспекты [электронный ресурс]. – URL: http://tourlib.net/statti_tourism/laschenko.htm (дата обращения 20.02.2018).
2. Ассоциация содействия развитию агротуризма [электронный ресурс]. – URL: <http://www.agritourism.ru/ru/> (дата обращения 20.02.2018).
3. Власенко О.В. Роль агротуризма в реформировании сельских подсобных хозяйств: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Улан-Удэ: Восточно-Сибирский ГТУ, 2008. – 19 с.
4. Кусков А.С., Джаладян Ю.А. Основы туризма. – М.: Кнорус, 2010. – 400 с.
5. Дугина Е.А., Аханаева В.Ц. Некоторые проблемы развития агротуризма в республике Буря-

тия // Туризм и культура в современном мире: матер. межд. науч.–практ. конф. (Улан–Удэ, 13–14 октября 2012 г.). – СПб.: Астерман, 2011. – С. 146–150.

6. Ермавлетов С.Р., Кошкимбаева У.Т. К вопросу понятия агротуризма и его функции // Мир путешествий. – 2011. – № 5 (16). – С. 11–17.

7. Sonnino R. For a “piece of bread”? Interpreting sustainable development through agritourism in Southern Tuscany // *Sociologia Ruralis*. – 2004. – Vol. 44. – No. 3. – P. 285–300.

8. Marques H. Searching for complementarities between agriculture and tourism—the demarcated wine-producing regions of northern Portugal // *Tourism Economics*. – 2006. – Vol. 12. – No. 1. – P. 147–155.

УДК 338.48:340(476)

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АГРОЭКОТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.В. Шерстобитов

Белорусский государственный экономический университет, sherstobitov.andrey.vas@gmail.com

Сфера туристической индустрии в настоящее время представляет собой одно из важнейших направлений развития современной экономики всех государств. Социальные преобразования происходившие в странах СНГ после приобретения суверенитета оказали негативное влияние на экономику сельских регионов и ее социальную инфраструктуру. И только в последние годы начали происходить позитивные изменения в этой сфере отражающие деятельность государственных органов, направленную на устойчивое развитие сельских территорий. Новым направлением для экономики Беларуси стал агроэкотуризм получивший свое правовое закрепление в Указе Президента Республики Беларусь от 2 июня 2006 года «О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь» [1]. Агроэкотуризм в настоящее время занял определенную нишу в сфере предпринимательства, позволив субъектам хозяйствования, осуществляющим свою деятельность в сельской местности и сельским жителям получать дополнительный доход от организации туристического бизнеса. В настоящее время его следует рассматривать как важную экономическую составляющую деятельности государства, отражающую важнейшие функции государства – решение социокультурных и экологических задач.

В соответствии с Указом под агроэкотуризмом понимается временное пребывание граждан Республики Беларусь, иностранных граждан и лиц без гражданства в сельской местности, малых городских поселениях в целях получения услуг, оказываемых субъектом агроэкотуризма для отдыха, оздоровления, ознакомления с природным потенциалом республики, национальными культурными традициями без занятия трудовой, предпринимательской, иной деятельностью, оплачиваемой и (или) приносящей прибыль (доход) из источника в месте пребывания.

Вопрос территории, как пространства, предоставления услуг в настоящее время является предметом ведения научных споров. Кроме этого в Республике Беларусь в феврале закончилось общественное обсуждение проекта Указа Президента Республики Беларусь «О внесении изменений в указы Президента Республики Беларусь», разработанного во исполнении поручений Главы государства, данных 4 августа 2016 года при посещении Браславского района Витебской области, от 14 декабря 2016 года № 36 с целью совершенствования государственного регулирования деятельности субъектов агроэкотуризма [2]. В рамках ранее действовавшего нормативного правового акта агроэкоуслуги могут предоставляться в населенных пунктах, в которых население не превышает количества 20 тыс. человек. В новом проекте предлагается вообще из пространственной сферы оказания агроэкоуслуги изъять населенные пункты – поселки городского типа. Полагаем что данное предложение обоснованно и целесообразно. В то же время считаем, что возможность предоставления полноценных и качественных услуг в сфере агроэкотуризма возможна не только в селах, но и в курортных поселках, численность населения в которых не превышает 2 тыс. человек.

Полагаем, что предложение о обязательном ведении личного подсобного хозяйства субъектами агроэкотуризма в определенной степени не является позитивным, так оно по своей сути прекращает разрешенную хозяйственную деятельность в этой сфере сельскохозяйственным организациям.

Очевидно, что ведение личного подсобного хозяйства — это признак деятельности физических лиц и это необходимо оговорить в новом нормативном правовом акте.

Помимо вышеизложенного считаем, что достижение целей агроэкотуризма, а именно создание позитивного социально–психологического эффекта от установления психоэмоционального контакта с окружающей средой и местным населением невозможно без полноценного проведения обучения со всеми изъявившими желание осуществлять хозяйственную деятельность в сфере агроэкотуризма. Данную задачу на себя должны взять местные органы власти посредством организации и проведения учебных курсов в различных форматах. Полагаем что дистанционная форма подготовки субъектов агроэкотуризма найдет свое отражение в дополнительных услугах высших учебных заведений Беларуси.

Обязательной является также разработка каждым субъектом агроэкотуризма программы деятельности агроэкоусадыбы с подробным описанием предоставляемых услуг. Проведение свадеб, корпоративов и иных мероприятий тождественных ресторанной деятельности должны быть полностью исключены из разрешенных на сегодняшний день услуг.

Полагаем, что может представлять научный и практический интерес вопрос расширения термина «агроэкоусадыба» в части включения в него гостевых домиков расположенных на территории садово–дачный кооперативов. В настоящее время данные кооперативы вообще не рассматриваются как новое направление в агроэкотуризме, хотя обладают значительным потенциалом оказания услуг наравне с селами Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. О мерах по развитию агроэкотуризма в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь, 2 июня 2006 г., № 372: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь, 26 нояб. 2010 г., № 614 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 288. – 1/12131.

2. Обсуждение проекта Указа по развитию агроэкотуризма / [Электронный ресурс] – 2018. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2017/january/22748/>. – Дата доступа: 1.03.2018.

УДК 338.482.22:659.1

БРЕНД ТЕРРИТОРИИ КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА

О.В. Штеер

Полоцкий государственный университет, v.shteyer@psu.by

Успех территорий (городов, регионов, стран) профессионалы связывают, прежде всего, с проблемой брендинга. Они исходят из того, что есть прямая связь, и даже зависимость между их развитием (или наоборот – деградацией) и – созданием, развитием, продвижением их брендов [1, с.66].

Изучению конкурентоспособности и брендинга территорий, их туристической привлекательности посвятили свои работы такие ученые и специалисты, как С. Анхольт, С. Дэвис, М. Данн, А.Н. Кульман, Н.А. Девочкина, Г.Ю. Никифорова, А.П. Панкрухин, С.П. Станишевская, Н.П. Шалыгина, Ф. Шарков, И.Н. Якупова и др.

Понятие «брендинг мест» (place branding) ввёл Саймон Анхольт, который начал популяризировать термин с 1998 года в статьях, ежеквартальном журнале «Place Branding and Public Diplomacy» и в книгах «Брендинг правосудия», «Бренд Америка», «Конкурентная идентичность – новое в вопросах управления брендом нации, города, региона», «Территории: идентичность, имидж, репутация».

Основная заслуга Саймона Анхольта заключается в том, что он первый заговорил об управлении имиджем целой страны с использованием маркетинговых технологий, которые принято считать инструментами коммерческих организаций, то есть бизнеса [2, с.172].

Задачей брендинга любого государства, по мнению С. Анхольта, является строительство и поддержание позитивных ассоциаций о себе, своих гражданах и продуктах. Во многих случаях приоритетной задачей национального брендинга является распространение информации о стране, особенно это касается стран, которые почти не вызывают или вызывают очень мало ассоциаций. Ос-

новой мощи национального бренда, по Анхольту, является его ключевая идентичность. Источником идентичности бренда является набор идей, ценностей, характерных особенностей, культуры, слов, образов, которые в совокупности создают в сознании представителей целевой аудитории определенные ассоциации с государством–брендом [3, с.213].

Бренд региона авторитетный специалист в области территориального имиджмейкинга Г. Шаталов определяет, как «совокупность непреходящих ценностей, отражающих неповторимые оригинальные потребительские характеристики региона и регионального сообщества, получившие общественное признание и известность, пользующиеся стабильным спросом потребителей. Бренд региона формируется на основе ярко выраженного позитивного имиджа региона и является высшим проявлением эмоциональных потребительских предпочтений, важнейшим фактором конкурентных преимуществ региона, активом региональной экономики» [4, с.50].

По мнению И.С. Важениной, бренд территории – это совокупность уникальных качеств, непреходящих общечеловеческих ценностей, отражающих своеобразие, неповторимые оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, широкоизвестные, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории [5, с.98].

Как подчеркивают российские исследователи Н.П. Шалыгина, М.В. Селюков, Е.В. Курач, «...в основе брендинга региона лежит использование технологий создания его отличительного образа и формирование к нему отношения конкретной целевой аудитории. При этом брендинг является предпочтительным способом выделения региона среди других и в то же время одним из важных способов реализации конкурентных преимуществ территории» [6, с. 1165]. Таким образом, брендинг как инструмент маркетинга территории в условиях конкуренции регионов является необходимым условием для привлечения к нему как внимания потенциальных потребителей туристических услуг, так и инвесторов [7, с.34].

Стоит отметить, что в настоящее время брендинг региона неотделим от процессов повышения его конкурентоспособности, так как бренд по своей природе является демонстрацией конкурентных преимуществ и, соответственно, большей стоимости. Чем больше современная территория способна ресурсов привлечь извне, переработать и отдать, тем эффективнее сегодня ее жизнедеятельность.

Формирование и реализация стратегии брендинга региона должны быть направлены на достижение следующих основных целей:

- поддержка продвижения товаров, произведенных в регионе;
- привлечение инвестиций;
- поддержка туризма, т.е. превращение региона в привлекательную для посещения территорию;
- привлечение квалифицированной рабочей силы.

При этом важно понимать, что туристические бренды упрощают задачу позиционирования и продвижения города, региона или страны на туристическом рынке [8, с.39].

Важнейшим фактором успеха брендинга места как туристического направления является наличие различных достопримечательностей, к числу которых можно отнести: исторические; культурные; деловые; спортивные; бытовые и этнографические. Практически любое место обладает достопримечательностями всех типов, однако, преобладание того или иного типа определяет общее позиционирование бренда направления.

Образ территории как туристического направления складывается не только из представлений о достопримечательностях и ожидаемых впечатлений, но и из воспринимаемого качества туристической и транспортной инфраструктуры, брендинг которой является важнейшим элементом программ строительства бренда туристического направления.

Анализ разработок в области территориального брендинга позволил систематизировать процесс разработки бренда территорий и выделить следующие формы позиционирования территории:

1. Тур–бренды. В данном случае упор делается именно на приток туристов, развитие гостиничного бизнеса и туристической инфраструктуры.
2. Бренды–товары. Территорию отличает сильный имидж какого–либо товара, производимого в данном регионе и четко ассоциирующегося с ним (например, тульский пряник).
3. Бизнес–бренды – территории, в которых созданы благоприятные условия для вложений капитала, т. е. для инвесторов, а также для притока рабочей силы.

4. Культурные бренды. Это территории, имеющие наследие в виде культурно–исторических памятников (например, г. Санкт–Петербург).

5. Образовательные бренды, например, бренды вузов. Так, «лицом» (брендом) города Оксфорд в Великобритании выступает одно из старейших в Европе высших учебных заведений – Оксфордский университет [1, с.168].

Таким образом, можно сделать вывод, что туристический брендинг может использоваться для передачи информации о функциональных возможностях туристического региона. Иными словами, туристический бренд передает потребителю имидж качества и ожидаемого уровня гостеприимства и комфорта. Предложенный механизм позиционирования брендинга территории позволяет создать понятно оцениваемую систему продвижения региона с достижением изначально продуманных целей. Реализуемые задачи брендинга региона лежат в основе формирования экономического благосостояния его жителей, являясь неотъемлемой составляющей местной социальной политики.

Список использованных источников:

1. Брендинг малых и средних городов России: опыт, проблемы, перспективы: материалы Всероссий. науч.–практ. очно–заоч. конф. [отв. ред. А. М. Бритвин]. – Екатеринбург: Изд–во Урал. ун–та, 2012. – 300 с.

2. Родионова, Н. К. Эволюция инструментов брендинга и их влияние на развитие экономики территории / Н. К. Родионова, Е. Ю. Громова // Социально–экономические явления и процессы. – Выпуск №11. – 2011. – С.172 – 177.

3. Анхолт С. Брендинг: дорога к мировому рынку: пер. с англ. М.: Кудиц – Образ, 2004.

4. Имидж территориальных субъектов в современном информационном пространстве: учеб. пособие / Д. П. Гавра, Ю. В. Таранова. – СПб.: С.–Петерб. гос. ун–т, Высш. шк. журн. и мас. коммуникаций, 2013. – 155 с.

5. Важенина И. С., Важенин С. Г. Имидж и репутация как стратегические составляющие нематериальных активов территории // Экономика региона. – 2010. – № 3. С. 95 – 103.

6. Шалыгина Н.П., О роли брендинга в формировании туристской привлекательности региона//Фундаментальные исследования. 2013. – №8(ч.5), С.1165 – 1168.

7. Панкрухин, А.П. Практический маркетинг. Бренды и брендинг: учеб. пособие / А. П. Панкрухин. – М. : Омега–Л, 2011. – 170 с.

8. Динни, К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / Под ред. Кейта Динни; пер. с англ. Веры Сечной. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. –336 с., с.39

СОЦИОГУМАНИТАРНЫЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

УДК 331.1

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФОРМ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.В. Видзяйло

Полесский государственный университет

Мотивация персонала лежит на «перекрестке» как проблем, так и достижений организации. Развитие мотивации приводит к повышению производительности деятельности не в меньшей мере, чем технологическое перевооружение. Более того, в истории известны примеры, когда преимущество достигалось не посредством передовой технологии, а как раз вопреки ей — на основе эффективно работающей системы моральных и материальных стимулов. Руководство организации может разработать прекрасные планы и стратегии, найти оптимальные структуры и создать эффективные системы передачи и обработки информации, установить в организации самое современное оборудование. Однако все это будет сведено на нет, если члены организации не будут работать должным образом, если они не будут справляться со своими обязанностями, не будут вести себя в коллективе соответствующим образом, стремиться своим трудом способствовать достижению организацией ее целей и выполнения ею своей миссии. В самом общем виде мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки. Мотивация трудовой деятельности — это стремление работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством труда, направленного на достижение целей организации. Общую характеристику процесса мотивации можно представить, если определить используемые для его объяснения понятия: потребности, мотивы, вознаграждение, цели. Мотив — это то, что определяет действия человека. Мотивом к действию являются потребности человека. Потребность — это ощущение у человека психологического или физиологического недостатка чего-либо. Потребности могут быть первичными (врожденные) и вторичными (вырабатываются в ходе познания и приобретения опыта). Потребности удовлетворяются посредством вознаграждения. Вознаграждение — это то, что человек считает для себя ценным. Вознаграждения бывают внешние (заработная плата, продвижение по службе, похвала, признание и др.), которые обеспечивает организация, и внутренние (чувство успеха при достижении целей, самоуважение, дружба, общение в процессе работы), которые приносит человеку сама работа. Цели — это желаемый объект или его состояние, к обладанию которым стремится человек. Мотивация, рассматриваемая как процесс, теоретически может быть представлена в виде шести следующих одна за другой стадий. Упрощенная модель мотивации поведения естественно, такое рассмотрение процесса носит достаточно условный характер, так как в реальной жизни нет столь четкого разграничения стадий и нет обособленных процессов мотивации. При мотивации работников необходимо помнить о нескольких важных моментах: — мотивация носит сугубо индивидуальный характер, трудно найти людей, которые вели бы себя совершенно одинаково; — ни один человек не является полностью предсказуемым; — процесс возникновения и исчезновения потребностей очень изменчив; — потребности трудно выделить, обозначить в ясном виде. Внешне субъект управления может воздействовать на работника, либо принуждая его силой, либо предоставляя какие-то блага. В связи с этим в психологии различают мотивацию двух видов: положительную и отрицательную. Положительная мотивация — это стремление добиться успеха в своей деятельности. Она обычно предполагает проявление сознательной активности и связана определенным образом с проявлением положительных эмоций и чувств, например, одобрение работников. К отрицательной мотивации относится все то, что связано с применением осуждения, неодобрения, что влечет за собой, как правило, наказание не только в материальном, но и в психологическом плане. При отрицательной мотивации человек стремится уйти от неуспеха. Боязнь наказания приводит обычно к возникновению отрицательных эмоций и чувств. А следствием этого является нежелание трудиться в данной области деятельности. Стимулирование принципиально отличается от мотивирования. Суть этого отличия в том, что стиму-

лирование — одно из средств, с помощью которого может осуществляться мотивирование. Чем выше уровень развития отношений в организации, тем реже в качестве средств управления людьми применяется стимулирование. Методы стимулирования персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы стимулирования в компании, общей системы управления и особенности деятельности самой компании. Стимулы могут быть материальными и нематериальными. Материальное стимулирование — это комплекс различного рода материальных благ, получаемых или присваиваемых персоналом за индивидуальный или групповой вклад в результаты деятельности организации посредством профессионального труда, творческой деятельности и требуемых правил поведения. Следовательно, в понятие материального стимулирования включаются все виды денежных выплат, которые применяются в организации, и все формы материального неденежного стимулирования. Структура материального стимулирования Материально-денежное стимулирование — это наиболее очевидный и традиционный способ, который применяет организация для вознаграждения сотрудников за их труд. Материальное денежное стимулирование включает в себя несколько элементов: заработную плату, доплаты и надбавки, премии и системы участия в прибылях, капитале. Центральную роль в системе материального денежного стимулирования труда играет заработная плата. Она и в настоящее время остается для подавляющего большинства трудящихся основным источником доходов, а значит, заработная плата и в перспективе будет наиболее мощным стимулом повышения результатов труда и производства в целом. Премия считается неординарным вознаграждением (исследования показали, что она мотивирует сильнее, чем ежегодное повышение заработной платы), поскольку выплачивается лишь в определенных случаях. Наиболее распространенными направлениями стимулирования работников с помощью премий являются: — достижение высоких количественных результатов работы (объема продукции или услуг, массы прибыли, производительности труда, рентабельности); — эффективное использование оборудования (отсутствие его простоев, поломок, высокая производительность, своевременный и качественный ремонт и т. п.); — достижение высокого качества продукции и работы (сокращение числа рекламаций, потерь от брака и переделок, повышение сортности, надежности, улучшение потребительских свойств продукции); — экономное расходование ресурсов (материальных, трудовых, энергетических, финансовых), в том числе снижение материалоемкости, зарплатоемкости и энергоемкости продукции. К базовой части заработной платы могут быть установлены доплаты и надбавки, которые являются составной частью разработки условий оплаты труда. Их применение обусловлено необходимостью учесть при оплате дополнительные трудовые затраты работников, носящие достаточно постоянный характер и связанные со спецификой отдельных видов труда и сфер его приложения, и в связи с этим направлено на создание заинтересованности работников в увеличении дополнительных трудовых затрат и компенсацию этих затрат работодателем. Возрастает и значение таких стимулов, как участие в прибылях компании и в акционерном капитале. Для этого устанавливается доля прибыли, из которой формируется поощрительный фонд. Распространяется на категории персонала, способные реально воздействовать на прибыль (чаще всего это управленческие кадры). К неденежным стимулам относятся такие основные формы, как оплата транспортных расходов, скидки на покупку товаров, производимых организацией, медицинское обслуживание, страхование жизни, оплата временной нетрудоспособности, отпускные, корпоративные пенсии и некоторые другие, являющиеся элементами социальной политики предприятия. В современных компаниях не менее важной, чем материальное вознаграждение, является система нематериального стимулирования. Эффективные технологии нематериального стимулирования позволяют увеличить производительность труда в среднем на 20 %. Нематериальные стимулы ориентированы на мотивацию человека как личности, а не только механизма, призванного выполнять производственные функции. В отличие от вышеописанных стимулов нематериальные являются внутренними стимулами, т. е. ими нельзя напрямую воздействовать на человека. К нематериальным способам стимулирования относятся организационные и моральные, а также стимулирование свободным временем. В завершении, хотелось бы отметить, что мотивация персонала — одно из самых сложных направлений деятельности управленцев, а умение мотивировать подчиненных — большое искусство. Предприятия, в которых управленческий персонал овладел этим искусством, занимают, как правило, ведущие позиции на рынке. Ни одна система управления не станет хорошо функционировать, если не будет разработана эффективная модель мотивации, так как она побуждает конкретного сотрудника и коллектив в целом к достижению личных и общих целей.

Список использованных источников:

1. Веснин В. Р. Менеджмент: учеб. / В. Р. Веснин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Проспект, 2008. — 512 с.
2. Виханский О. С. Менеджмент: учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономистъ, 2006. — 670 с.: ил.
3. Страхова О. А. Организационное поведение: лидерство и личная эффективность руководителя: учеб. пособие / О. А. Страхова. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. — 168 с.
4. Управление персоналом организации: учеб. / под ред. А. Я. Кибанова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 695 с. — (Высшее образование).
5. Шапиро С. А. Мотивация / С. А. Шапиро. — М.: ГроссМедиа, 2008. — 224

УДК 821.133.1.09(092)

АНАТОЛЬ ФРАНС ЯК ФІЛОСАФ

В.Ф. Жылевіч

Палескі дзяржаўны ўніверсітэт, jilevitch@gmail.com

Праблема ўзаемаадносін навукі і літаратуры мае глыбокія гістарычныя карані. Іх сувязь на ранніх этапах развіцця грамадства насіла сінкрэтычны і прагматычны характар. У антычнасці паняцце літаратуры вербалізуецца, з'яўляюцца першыя формы рэфлексіі адносін навукі і літаратуры на рэлігійна-міфалагічным узроўні. Аднак пачатак цеснага ўзаемадзеяння навукі і літаратуры паклаў французскі навуковец і мысліцель Б. Паскаль ў XVII стагоддзі падчас “навуковай рэвалюцыі”. У сваіх працах ён сцвярджаў, што літаратура мае наймацнейшы патэнцыял для трактоўкі навуковага пазнання. “Веданне з’яў матэрыяльнага свету не прыносіць мне заспакаення, калі я не валодаю веданнем аб маралі ва ўсе часы бедстваў. Але веданне этыкі заўсёды супакоіць мяне пры адсутнасці ведання фізічных навук” [1, с. 10] – адзначаў філосаф. Вядомы брытанскі матэматык, філосаф і грамадскі дзеяч Б. Расэл у трактате “Уздзеянне навукі на грамадства” (1952) [2] пісаў аб вызначальнай ролі навуковага мыслення на развіццё сацыяльнай жыцця – тэхнічнага прагрэсу, каштоўнасных арыенціраў, грамадскага меркавання.

Філасофія, папулярная і ўплывовая навука, аказала неацэнны ўплыў на мастацка-эстэтычную свядомасць французскіх раманістаў на мяжы XIX–XX стагоддзяў, прыцягваючы творчую цікавасць такіх пісьменнікаў як А. Франс, Р. Ралан, А. Жыд. Пісьменнікі запазычалі і выкарыстоўвалі ў сваіх творах навуковыя ідэі, палажэнні, канцэпцыі, якія прадстаўляюць філасофскую навуку, што адбілася на новых мастацкіх формах увасаблення гэтага веды.

Мэта дадзенага даследавання – прааналізаваць філасофскія погляды А. Франса. На аснове аналізу літаратурных твораў, крытычных артыкулаў, эсэ, літаратурных партрэтаў французскага пісьменніка вылучаюцца яго філасофска-антрапалагічныя, эстэтычныя і рэлігійна-маральныя погляды.

А. Франс (*Anatole France*; сапраўднае імя – Франсуа Анатоль Тібо, 1844 – 1924) – лаўрэат Нобелеўскай прэміі па літаратуры (1921) за «бліскучыя літаратурныя дасягненні, адзначаныя вытанчанасцю стылю, глыбока выпакутаваным гуманізмам і праўдзіва гальскім тэмпераментам» [3, с. 29]. У яго творах прысутнічаюць філасофскія разважанні, накіраваныя на асэнсаванне ў мастацкай форме асноўных экзістэнцыяльных праблем быцця. Філасофскі аспект творчасці прэзаіка наглядна выяўляецца перш за ўсё ў паслядоўнай цікавасці пісьменніка да праблем чалавека. У спадчыне раманіста можна вылучыць два пункты гледжання: першы – гэта ўласна мастацкая проза, другі – метафізічны, філасофскі.

А. Франс адным з першых увёў у раман гульню думкі, ператварыў думку ў прадмет мастацкага даследавання. Пісьменнік стаіць ля вытокаў філасофскага інтэлектуальнага рамана XX ст. Адметнай асаблівасцю яго стылістыкі з’яўляецца ўвядзенне ў рэалістычную мастацкую сістэму прыёмаў гратэску і фантастыкі.

Мастацкая творчасць А. Франса адрозніваецца незвычайнай культурнай насычанасцю. Ён – эрудыт, у сваіх творах часта звяртаецца да культурных алюзіі і рэмінісцэнцыі. М. Кашэн пісаў пра яго: “Розум гэтага адукаванага літаратара, вельмі майстэрскі і дасканалы, увабраў ўсю інтэлектуальную працу нашага стагоддзя; я не ведаю іншага пісьменніка, які адлюстроўваў бы рэальнасць скрозь такі багаты пласт навукі, літаратуры, папярэдніх уражанняў і разважанняў” [4, с. 20]. Най-

буйнейшы пісьменнік–рэаліст, А. Франс разглядае грамадскія з’явы ў іх перспектыве і дыялектычным развіцці. Мастацкае мысленне яго адрозніваецца маштабнасцю і глыбінёй пранікнення ў сутнасць таго, што адбываецца.

Філасофскае светасузіранне пісьменніка спалучае ў сабе парадаксальны сінтэз песімізму і адчування радасці ад усяго жывога. Вытокі яго светаўспрымання – у вучэннях французскіх філосафаў, якія ўсё адмаўляюць. А. Франс – паслядоўнік Э. Рэнана, ідэолага, які “мае справу з адцягненымі паняццямі ..., які жыве сярод старажытных помнікаў, акружаны гістарычнымі крыніцамі і заклапочаны адцягненымі высновамі” [4, с. 736].

Першы паэтычны зборнік Франса “Залатыя паэмы” (*Les Poèmes dorés, 1873*) сведчыць аб засваенні Франсам канонаў парнаскай эстэтыкі. Апісальнасць, імкненне да аб’ектыўнасці, статычнасць вобраза ў спалучэнні з яго каларыстычнай і пластычнай выразнасцю – такія асноўныя асаблівасці яго паэзіі. Пад уплывам вучэння Ч. Дарвіна, пісьменнік сцвярджае, што ў прыродзе і ў жыцці адбываецца бесперапынная барацьба.

У рамане “Таіс” (*Thaïs, 1890*) прасочваецца адмоўнае стаўленне А. Франса да ўсіх рэлігійных вучэнняў. На думку раманіста, яны сведчаць аб барацьбе, якая складае аснову духоўнага жыцця. Язычніцтва ў А. Франса выконвае хрысціянскую ролю, а ў самым хрысціянстве – паводле яго мастацкай логіцы – маральныя подзвігі спалучаюцца з непераможнымі слабасцямі. У “Таіс” тлумачыцца эстэтычны бок скептыцызму пісьменніка, яго своеасаблівае прымірэнне з жыццём. У рамане “Сад Эпікура” (*Le Jardin d’Épicure, 1894*) – філасофскія разважанні пра шчасце, якое дасягаецца толькі пры спалучэнні пачуццёвых і інтэлектуальных асалод.

Філасофска–маралістычная і рацыяналістычная традыцыя ў творчасці празаіка злучаецца з культурай імпрэсіяністычнага бачання. Чатыры тамы “Літаратурнага жыцця” (*La Vie littéraire, 1888–1894*) вызначылі прыналежнасць А. Франса да імпрэсіяністычнай крытыцы, заснаванай на “ўражанні”. Творы пазбаўлены “аб’ектыўнасці: усе пункты гледжання адносныя, таму эстэтыка ўяўляе сабой “паветраны замак”, а галоўнай задачай крытыка з’яўляецца самавыяўленне – “апавед пра прыгоды душы сярод шэдэўраў” [5].

Творы А. Франса складаюцца з серыі філасофскіх перажыванняў адзінага героя, раманіст змяняе толькі вонкавыя ўмовы жыцця героя. Аснову твораў складае прымірыцельна–скептычны адносіны да быцця, але з гэтай глыбока нацыянальнай крыніцы відавочны мастацкі талент, невычэрпная фантазія і востры розум пісьменніка.

Серыя раманаў “Сучасная гісторыя” (*Histoire Contemporaine*) – гістарычная хроніка з філасофскім асвятленнем падзей. Як гісторык сучаснасці, А. Франс спалучае праніклінасць, аб’ектыўнасць вучонага вышукальніка з тонкай іроніяй скептыка, які ведае каштоўнасць чалавечым пачуццям. Выдуманая фабула пераплятаецца ў гэтых раманах з сапраўднымі грамадскімі падзеямі: інтрыгамі выбарчай агітацыі і правінцыйнай бюракратыі, інцыдэнтаў працэсу Дрэйфуса, вулічных маніфэстацыяў.

Філасофія А. Франса – гэта светапогляд прымірэння скептыка, для якога вялікае значэнне маюць кантрасты і трывожнасць розуму. У сваіх творах пісьменнік шукае немагчымых канчатковых мэтаў. Рухаючай сілай гісторыі па Франсу з’яўляецца чалавечая недасканаласць, якая мае вынікам невыкараняльныя забабоны і згубныя страсці, неабгрунтаванасць меркаванняў, невырашальная недарэчнасць штодзённага жыцця і бессэнсоўная чарада непазбежных спрэчак.

Анатоль Франс – філосаф і пісьменнік. Яго светасузіранне звязана з эпікурэйствам. Ён – востры крытык рэчаіснасці, які раскрывае слабасці і маральныя падзенні чалавечай натуры, недасканаласць і пачварнасць грамадскага жыцця, нораваў, адносін паміж людзьмі; але ў сваю крытыку ён уносіць прымірэнне, філасофскую сузіральнасць, пачуццё любові да слабога чалавецтва. Ён не судзіць і не маралізуе, а толькі пранікае ў сэнс адмоўных з’яў. Спалучэнне іроніі з любоўю да людзей, з мастацкім разуменнем прыгажосці ва ўсіх праявах жыцця – адметная рыса творчай манеры раманіста.

Спіс выкарытаных крыніц:

1. Pascal, B. *Pensées*. Sous la direction de Lois Lafuma / B. Pascal. – Paris : First Thus, 1962. – 433 p.
2. Рассел, Б. Воздействие науки на общество / Б. Рассел // Лекции в США, ноябрь 1950. – М. : Иностранная литература, 1952. – С. 17–60.
3. Levailliant, J. *Les aventures du scepticisme. Essai sur l’évolution intellectuelle d’A. France* / J. Levailliant. – P. : First Thus, 1965. – 190 p.
4. Cachin, M. *Humaniste — socialiste — communiste* / M. Cachin // *Les Lettres françaises*. – №280, 1949. – P. 12–70.

5. Франс, А. Собр. соч. : В 8 т. / А. Франс / Пер. с фр. Е.Ф. Корша, А. А. Худадовой и др. – М. : Гос. изд-во худож. лит-ры, 1957–1960.

УДК 165.242.2

ОСОБЕННОСТИ ТРАКТОВКИ КАТЕГОРИИ «ПОНИМАНИЕ» В РАБОТАХ А.А. БРУДНОГО

Э.Н. Каленчук

Полесский государственный университет, kalenchyk_en@mail.ru

Категория «понимание» представляет собой одно из понятий, обладающих очевидной значимостью для обеспечения эффективного взаимодействия социальных субъектов и разрешения задач общественного развития.

Одна из наиболее полных концепций понимания содержится в работах советского и киргизского философа А. А. Брудного (1932 – 2011).

Одним из основных положений исследователя о проблеме понимания является связь понимания с познавательными процессами. А. Брудный полагал, что понимание возникает как индивидуальная реализация познавательных возможностей личности. По его мнению, способность понимать действительность, природную и социальную, понимать других людей и самого себя, тексты культуры – эта способность лежит в основе существования человеческого сознания. Результат понимания отнюдь не обязательно представляет собой истину в последней инстанции. Понимание, как полагает мыслитель, плюрално, оно существует во множестве вариантов, каждый из которых отражает ту или иную грань объективной действительности. [1, с. 22]

В соответствии с позицией А. Брудного, отношение между пониманием и знанием устанавливаются посредством факта обретения последнего. Приобретаемое знание отражает суть вещей, соединяет ранее неизвестное с уже известным. При этом момент приобретения знания в соответствии с позицией ученого сопровождается превращением ранее разрозненного в систему. [1, с. 25–26]

Способность понимания обеспечивать придание знанию систематических свойств, придавать ему форму связных и целостных систем, по утверждению исследователя, указывает на свойство понимания иметь отношение в большей степени к синтезу, чем к аналитическим процедурам. [2, с. 5]

Исследователь полагает, что для того, «чтобы понять действительность, надо найти системность ей присущую (и зачастую никак не очевидную), надо от дробления, анализа ее перейти к тем качествам, которые присущи именно целостной картине». [2, с. 6]

Заслуживают внимания обозначенные исследователем связи между пониманием и деятельностью человека. С точки зрения А. Брудного, система, в которую включается новое знание, функциональна, действенна и ориентирована на применение знания, тем самым расширяя сущность понимания. В этом аспекте понимание способно выполнять когнитивную функцию, содержание которой заключается в том, чтобы обрести определенное знание о действительности и применить его; в результате понимания знание становится частью внутреннего мира личности и влияет на регуляцию ее деятельности. [1, с. 25–26]

Представляются значимыми представления А. Брудного о тесной, «узловой» связи между пониманием и общением. [3, с. 115]

По мнению философа, понимание не только представляет собой феномен, возникший в непосредственной связи с процессом общения, но и составляет необходимое условие существования и построения текстов. [1, с. 12] А. Брудный пишет, что «отнюдь не случайна диалогическая форма многих классических трудов, в которых обсуждаются философские и методологически значимые естественнонаучные проблемы. В соответствии с его представлениями диалогическая форма общения не только впечатляюще воздействует на читателя – она способствует углубленному пониманию сущности поставленных проблем. Объясняется это, по крайней мере, двумя причинами. Во-первых, вопрос как звено общения является одной из древнейших форм речевого выражения мысли. Во-вторых, вопрос как форма мысли обладает порождающей функцией – он ориентирует мышление на погружение в сущность отражаемой действительности». [2, с. 3]

В своих подходах к определению понимания А. Брудным было сформулировано семь значений этого слова: следование заданному или избранному направлению; способность прогнозировать;

способность дать словесный эквивалент; согласование программ деятельности; использование в решении проблем; способность осуществить приемлемую реакцию; способность прилагать к изменяющейся действительности уже имеющиеся знания о ситуациях или объектах. [3, с. 113]

При формулировании рабочего определения понимания А. А. Брудным было предложено опереться на функционально–деятельностный критерий. Интерпретация данной категории исследователем такова: «Субъект может понять и понимает структуру функционирующего целого, если, имея перед собой элементы этой структуры и не имея инструкции по сборке, мы способны собрать это целое таким образом, что оно станет функционировать». [3, с. 115]

При рассмотрении значимых свойств понимания исследователь указывает на обеспечиваемое наличие связи индивидуального существования с общезначимыми фактами. [1, с. 22]

Важной особенностью взглядов А. Брудного на понимание выступает использование понятия «смысл» для обозначения предметной области понимания. По его мнению: «Познать можно истину. Понять можно смысл. Смысл – это производное значения, которое имеет вещь. В системе все вещи что–то значат. Имеют значение как элементы системы. Отношения значений – это связи». [1, с. 22]

При этом речь идет не только о единичных смыслах предметов, но и возможности построения на основе понимания сложных смысловых сочетаний и комбинаций в виде гетерархий, либо синархий, которые могут выступать как самостоятельные, вновь открытые смыслы. Более того, именно такие смысловые поиски и открытия, в соответствии с позицией исследователя выступают условием получения образования. [4]

Список использованных источников:

1. Брудный, А.А. Психологическая герменевтика / А.А. Брудный. – М.: Лабиринт, 1998. – 336 с.
2. Брудный, А.А. О диалектике понимания мира / А.А. Брудный // Диалектика познания, понимания, общения / КГУ им. 50–летия СССР. Фрунзе, 1985. – С. 3–9.
3. Брудный, А.А. Понимание как философско–психологическая проблема / А.А. Брудный // Вопросы философии. – 1975. – №10. – С. 109–117.
4. Брудный, А.А. Наука понимать / А.А. Брудный. – Бишкек : Изд–во Бишкекского ун–та, 1996. – 367 с.

УДК 346 (476)

КОНСАЛТИНГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ КЛАСТЕРА

В.В. Макарушко

Полесский государственный университет, Mak_V@list.ru

Концепция формирования инфраструктуры инновационно–промышленного кластера в области биотехнологий и «зеленой экономики» на базе УО «Полесский государственный университет» и научно–технологического парка ООО «Технопарк «Полесье» предполагает, в частности, к 2022 г. создание и эффективную деятельность более сотни коммерческих предприятий и лабораторий в сегменте био– и органической продукции. Концепция подготовлена ПолесГУ при поддержке Министерства экономики Республики Беларусь.

13 марта 2018 г., в рамках проходящего в г. Пинске бизнес–форума, состоялось собрание учредителей кластера. Кластерная инициатива и договор о совместной деятельности подписан 26 субъектами хозяйствования, в том числе промышленными предприятиями, фермерскими хозяйствами и индивидуальными предпринимателями Республики Беларусь и Республики Польша. Избран состав Совета инновационно–промышленного кластера, в который вошли руководители организаций–участников кластера, представители органов государственного управления и научного сообщества. Таким образом, можно констатировать создание одного из самых перспективных кластеров в нашем государстве.

В качестве организации кластерного развития определен научно–технологический парк ООО «Технопарк «Полесье», интеллектуальной платформой кластера выступает Полесский государственный университет.

Актуальным, нужным и полезным предполагается комплексное консультирование учредителей, инвесторов, управленцев, специалистов по широкому кругу вопросов в сфере организационной, финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической, экспертной и иной деятельности – консалтинг. Важным моментом является предоставление комплексных консалтинговых услуг «под ключ», то есть разрешение проблематики, выработки алгоритма действий путем обращения в единый координирующий центр.

УО «Полесский государственный университет» и научно–технологический парк ООО «Технопарк «Полесье» на настоящее время выступают таким координирующим центром кластера и располагают для организации консалтинга необходимыми возможностями. ООО «Технопарк «Полесье» представляет услуги по: информационному, научно–техническому и инновационному консультированию. На территории Полесского региона отсутствуют организации, в перечень деятельности которых входил бы подобный комплекс услуг.

Тактически ПолесГУ и научно–технологический парк ООО «Технопарк «Полесье» выступают именно координаторами комплексных консалтинговых услуг. Создание специализированного юридического лица на настоящее время неэффективно. Необходимо обособить часть имущества на отдельном балансе, нанимать штат, включая директора, нести расходы по выплате заработной платы, налогов и т.д.

Следует особо отметить, что согласно Положению о лицензировании отдельных видов деятельности, утвержденному Указом Президента Республики Беларусь 01.09.2010 №450 (с изменениями и дополнениями) оказание юридических услуг является лицензируемым видом деятельности, без лицензии является незаконным и запрещается.

Юридические услуги это – возмездное оказание услуг по составлению заявлений, жалоб, претензий, исков, договоров, соглашений, контрактов и других юридических документов, связанных с созданием, деятельностью и прекращением деятельности юридического лица, осуществлением и прекращением предпринимательской деятельности физического лица; предоставлению устных и (или) письменных консультаций, разъяснений, заключений по юридическим вопросам, связанным с созданием, деятельностью и прекращением деятельности юридического лица, осуществлением и прекращением предпринимательской деятельности физического лица; проведению правовой экспертизы документов и деятельности юридического лица или индивидуального предпринимателя; ведению правовой работы по обеспечению хозяйственной и иной деятельности юридического лица, индивидуального предпринимателя; ведению правовой работы по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь; представлению интересов перед третьими лицами от имени заказчика в процессе переговоров, при проведении собраний, заседаний и иных встреч и осуществлению иных действий юридического характера; представительству интересов заказчиков в третейских и международных арбитражных (третейских) судах; проведению работы по взысканию с должников задолженности, включая досудебную работу, сопровождение исполнения решений судов и иных юрисдикционных органов; ведению документации и осуществлению хранения документов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, что не исключает обязательств по сдаче документов в государственные архивные учреждения в случаях, предусмотренных законодательством [1, с. 90].

По одному из вариантов консалтинговые услуги на первоначальном этапе можно организовать в структуре ООО «Технопарк «Полесье» (далее Агентство). Агентство будет оказывать консалтинговые услуги, не подлежащие лицензированию, юридические и иные услуги на безвозмездной основе, координировать оказание консалтинговых услуг субъектам хозяйственной деятельности Полесского региона и в первую очередь субъектам инновационно–промышленного кластера в области биотехнологий и «зеленой экономики», заниматься вопросами создания эскизов товарных знаков и знаков обслуживания, их регистрации и использования, формирования деловой репутации субъектов, создания и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Возмездное оказание лицензируемых юридических услуг возможно путем налаживания взаимовыгодного сотрудничества с действующими специализированными субъектами. При необходимости Агентство сможет нанимать исполнителей по трудовому договору, по договору подряда, договору на оказание услуг, использовать потенциал сотрудников ПолесГУ, взаимодействовать с должностными лицами государственных учреждений и организаций в соответствии с их компетенцией.

Социальная составляющая предполагает работу с обращениями граждан и юридических лиц, деятельность телефонов обратной связи, обучение, встречи с руководителями, предпринимателя-

ми, заинтересованными лицами и т.д. Важное место в работе по повышению деловой активности отводится печатным и электронным СМИ, Интернет–ресурсам.

В перспективе при благоприятном истечении обстоятельств, после формирования клиентской базы, информационных ресурсов, приобретения надлежащей деловой репутации, набора необходимого объема работ, выхода на режим самокупаемости и получения прибыли, Агентство может быть преобразовано в специализированное юридическое лицо в любой из наиболее приемлемых и рациональных организационно–правовых форм.

С практической точки зрения комплексные консалтинговые услуги в значительной степени увеличат возможности и желание участия потенциальных субъектов в процессе формирования инфраструктуры кластера, взаимодействие субъектов кластера между собой и субъектами вне кластера, привлечения национальных и иностранных инвестиций, успешного функционирования кластера. В перспективе – организация на базе УО «Полесский государственный университет» и научно–технологического парка ООО «Технопарк «Полесье» консалтингово–логистического центра не только для выполнения вышеперечисленных функций, но и для взаимовыгодного сотрудничества в рамках реализации проекта ЕС «Сеть международного сотрудничества в области науки, технологий и инноваций со странами Восточного партнерства – ПЛЮС», направленного на содействие развитию кластеров, трансферу наилучших практик из стран ЕС и развитию устойчивого взаимодействия между кластерами из стран ЕС и ВП.

Список использованных источников:

1. Положение о лицензировании отдельных видов деятельности, утв. Указом Президента Респ. Беларусь от 01.09.2010 г. N 450 (в ред. от 20.10.2016) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

УДК 159.9:316.37

РАЗЛИЧИЯ В ПОКАЗАТЕЛЯХ СОЦИАЛЬНО–ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АДАПТАЦИИ МУЖЧИН И ЖЕНЩИН С РАЗЛИЧНЫМИ СТРАТЕГИЯМИ СОВЛАДАНИЯ С ЗАВИСТЬЮ В СЛУЖЕБНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Е.Б. Микелевич

Полесский государственный университет, mikelena06@mail.ru

С целью изучения различий в показателях социально–психологической адаптации мужчин и женщин с конструктивной и деструктивной стратегией совладания в служебных отношениях проведено исследование, в котором приняли участие 271 человек, из них 113 мужчин, 158 женщин в возрасте от 18 до 70 лет. В исследовании были использованы метод сравнительного анализа, стандартные процедуры статистического пакета «SPSS 13». Исследование проходило в 2013–2017 годах и охватило сотрудников предприятий сферы образования, физической культуры и спорта, деревообработки, банковского сектора (г. Пинск). Для достижения целей исследования использовались следующие методы:

1. Методика «Совладание с завистью в служебных отношениях» в адаптации И.А. Фурманова, Е.Б. Микелевич [4]. Данная методика позволяет измерить значимость ситуации зависти в служебных отношениях, силу проявления зависти, стратегии совладания с завистью в служебных отношениях (конструктивная и деструктивная).

2. Опросник социально–психологической адаптации, разработанный К. Роджерсом и Р. Даймондом и адаптированный А.К. Осницким (адаптивность (АД), дезадаптивность (ДАД), принятие себя (ПС), неприятие себя (НПС), принятие других (ПД), неприятие других (НПД), эмоциональный комфорт (ЭКТ), эмоциональный дискомфорт (ЭДКТ), внутренний контроль (ВНК), внешний контроль (ВШК), доминирование (ДОМ), ведомость (ВЕД), эскапизм (ЭСК), интегральный показатель «Адаптация» (А), интегральный показатель «Самопринятие» (С), интегральный показатель «Принятие других», интегральный показатель (ПРД), «Эмоциональная комфортность» (ЭК), интегральный показатель «Интернальность» (ИНТ), интегральный показатель «Стремление к доминированию» (СД) [3].

Сравнительный анализ без учета фактора пола позволил выявить различия в социально-психологических характеристиках сотрудников с конструктивной и деструктивной стратегией совладания с завистью в служебных отношениях. Сотрудники с конструктивной стратегией совладания с завистью имеют достоверно более высокие показатели адаптивности ($p \leq 0,05$), приятия себя ($p \leq 0,1$), внутреннего контроля ($p \leq 0,1$), что свидетельствует о возможности оптимально реализовать личностный потенциал в профессиональной деятельности, ведет к улучшению результатов сравнения себя с другими, позволяет использовать когнитивные, эмоциональные и поведенческие аспекты совладания для продуктивного взаимодействия с окружающими и сохранения себя как личности в конкретных условиях ситуации зависти.

Сотрудники с деструктивной стратегией совладания с завистью в служебных отношениях имеют более высокие показатели дезадаптивности ($p \leq 0,05$), неприятия себя ($p \leq 0,1$), неприятия других ($p \leq 0,05$), внешнего контроля ($p \leq 0,1$), ведомости ($p \leq 0,05$). Дезадаптированные сотрудники, не обладающие способностью гибко использовать психологические возможности для поддержания постоянства и устойчивости личности в ситуации зависти, прибегают к деструктивной стратегии совладания с завистью в силу эмоциональной нестабильности; чувства внутреннего и внешнего психологического дискомфорта. Ощущение неудовлетворенности собой, окружающими и своей жизнью усугубляют переживание внутриличностных и межличностных конфликтов в случае объективного или субъективного превосходства объекта зависти. Отсутствие психических механизмов и форм поведения, необходимых для конструктивного разрешения ситуации зависти, связано с неадекватностью внутреннего и внешнего контроля вследствие недостаточных навыков перцепции, рефлексии и саморефлексии, неспособностью к самоизменениям.

Полученные результаты согласуются с данными К. Муздыбаева о том, что наиболее завистливые респонденты оказались и наиболее неадаптированными. Они в большей мере, чем независтливые люди, недовольны своим социальным и материальным положением [2].

Сравнительный анализ показателей социально-психологической адаптации мужчин и женщин с высоким уровнем конструктивной стратегии совладания с завистью в служебных отношениях позволил установить достоверно более высокие значения по интегральному показателю «Интернальность» ($p \leq 0,05$) у мужчин (рисунок 1).

Это свидетельствует о стремлении мужчин в ситуации зависти интерпретировать происходящее, прежде всего, через оценку своих личностных качеств. Использование конструктивной стратегии является результатом осознания того, что компетентность, целеустремленность, активная деятельность ведут к изменению в ситуации зависти. Улучшение своей позиции в ситуации зависти в служебных отношениях мужчины рассматривают как закономерное следствие собственной активной деятельности, поэтому используют конструктивную стратегию совладания с завистью в служебных отношениях.

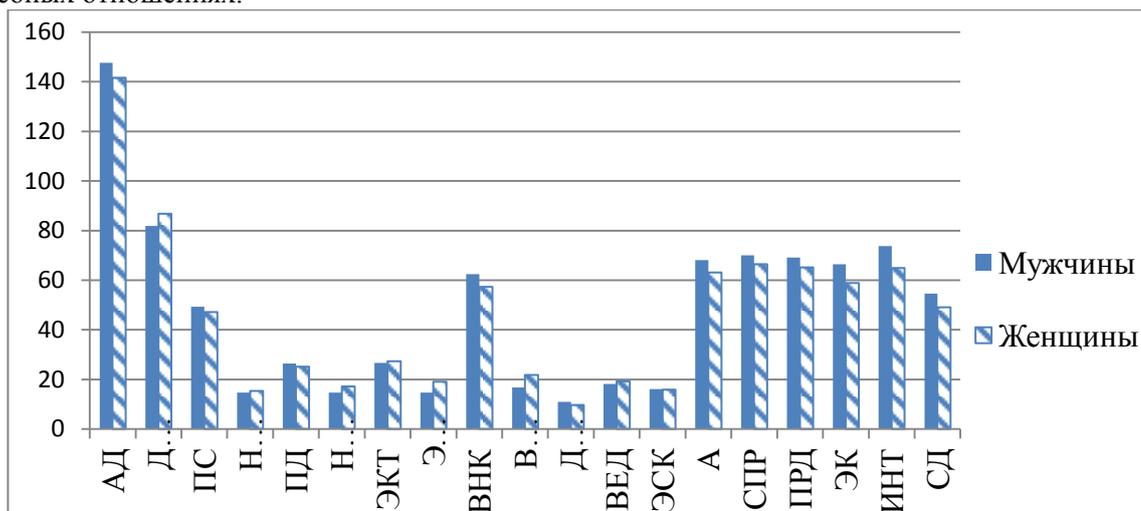


Рисунок 1 – Показатели социально-психологической адаптации мужчин и женщин с высоким уровнем конструктивной стратегии совладания с завистью в служебных отношениях

Полученные данные отчасти согласуются с результатами других исследований, где выявлено, что индивиды с экстернальным субъективным контролем более завистливы, чем с интернальным. Завистливые личности более склонны приписывать причины происходящего внешним факторам

(другим людям, окружающей среде, судьбе, случаю, везению), нежели своим усилиям, собственным положительным и отрицательным качествам, наличию или отсутствию необходимых знаний, умений и навыков. Однако эта закономерность проявляется не во всех областях, а лишь в области достижений и неудач и в производственных отношениях [1]. Субъекты с экстернальной позицией чаще всего испытывают зависть к карьерному росту другого. Субъекты с интернальной позицией более, чем экстерналы, склонны считать, что им завидуют другие. Причем в этом случае имеет значение как общая интернальность, так и интернальность в области достижений, производственных отношений и отношения к здоровью. Наиболее популярными предметами предполагаемой зависти других к себе являются профессиональные успехи и интеллект [1, с.17].

В показателях социально–психологической адаптации мужчин и женщин с высоким уровнем деструктивной стратегии совладания с завистью в служебных отношениях достоверных различий не обнаружено (рисунок 2).

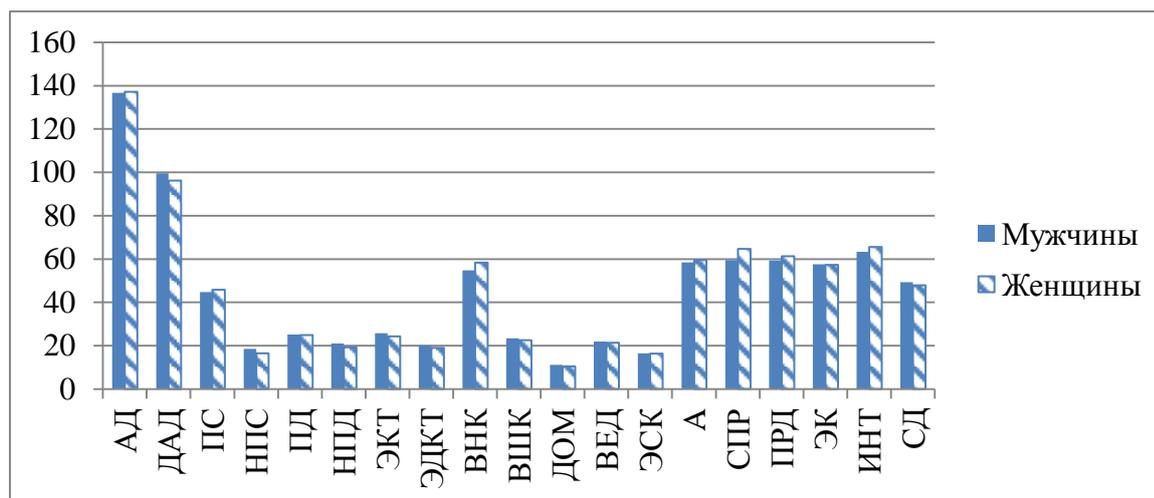


Рисунок 2 – Показатели социально–психологической адаптации мужчин и женщин с высоким уровнем деструктивной стратегии совладания с завистью в служебных отношениях

Таким образом, сравнительный анализ показателей социально–психологической адаптации сотрудников с конструктивной и деструктивной стратегией совладания позволяет сделать вывод о том, что вне зависимости от пола сотрудницы с конструктивной ССЗ отличаются адаптивностью, приятием себя, внутренним контролем. Сотрудники с деструктивной ССЗ имеют достоверно более высокие значения дезадаптивности, неприятия себя, неприятия других, внешнего контроля, ведомости. У мужчин с конструктивной стратегией совладания с завистью выявлены более высокие значения по интегральному показателю «Интернальность», чем у женщин. У мужчин и женщин с деструктивной стратегией совладания достоверных различий по показателям социально–психологической адаптации не выявлено.

Список использованных источников:

1. Бескова, Т. В. Склонность к зависти субъектов с разным типом локус контроля / Т.В. Бескова // Социосфера. – 2011. – №4. – С.13–17.
2. Муздыбаев, К. Завистливость личности / К. Муздыбаев // Психологический журнал. – 2002. – Т.23, №6. – С. 38–50.
3. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие / ред.–сост. Райгородский Д.Я. – Самара: Издательский Дом «БАХРАХ». – 1998. – 672 с.
4. Фурманов, И.А. Адаптация методики «Совладание с завистью в служебных отношениях» / И.А. Фурманов, Е. Б. Микелевич // Философия и социальные науки. – 2016. – №.2 – С. 82–87.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ АКТИВНОСТЬ ЖЕНЩИН В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

А.В. Орлова

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, alinavl@yandex.ru

При рассмотрении предпринимательской деятельности женщин используются различные показатели. Основным показателем, который целесообразно использовать при анализе включенности женщин в предпринимательскую деятельность, является уровень предпринимательской активности женщин (УПА). Этот показатель был впервые использован в отчете GEM в 2006 году [1].

Страны Европы на протяжении 2006–2016 гг., в основном, входили в группу стран с низким уровнем предпринимательской активности женщин (УПА < 10 %). Только Латвия в 2014 году и в 2016 году, а также Эстония в 2016 году входили в группу стран со средним уровнем предпринимательской активности женщин (10 % < УПА < 20 %). Все остальные страны региона по итогам мониторинга 2016 года относятся к группе стран с низким уровнем предпринимательской активности женщин. Значения показателя в этих странах находятся в интервале от 3 % до 9 %. Уровень предпринимательской активности женщин сложился на отметке 3 % в таких странах региона как Германия, Франция, Италия. В Македонии, Болгарии, Норвегии уровень предпринимательской активности женщин составил в 2016 году 4 %. Венгрия, Бельгия, Греция, Испания, Словения и Швейцария имеют одинаковый уровень предпринимательской активности женщин, равный 5 %. В Хорватии, Великобритании, Швеции и Финляндии рассматриваемый показатель сложился на уровне 6 %; на Кипре, в Ирландии и Люксембурге – 7 %. В таких странах, как Австрия, Румыния, Польша и Словакия уровень предпринимательской активности женщин составил 8 %, в Голландии – 9 %.

В таблице представлена динамика уровня предпринимательской активности женщин в ряде стран Европы за период 2006–2016 гг.

Таблица – Темпы роста уровня предпринимательской активности женщин в странах Европы за 2016–2016 гг. [1–5]

Страна	Уровень предпринимательской активности женщин, %					Темп роста, %			
	2006	2010	2012	2014	2016	2010 / 2006	2012 / 2010	2014 / 2012	2016 / 2014
Бельгия	1	3	3	3	5	300,0	100,0	100,0	166,67
Великобритания	4	4	6	8	6	100,0	150,0	133,33	75,0
Венгрия	4	3	6	6	5	75,0	200,0	100,0	83,33
Германия	3	3	4	4	3	100,0	133,33	100,0	75,0
Голландия	4	3	7	7	9	75,0	233,33	100,0	128,57
Испания	6	3	4	4	5	50,0	133,33	100,0	125,0
Италия	3	2	3	3	3	66,67	150,0	100,0	100,0
Франция	3	4	4	4	3	133,33	100,0	100,0	75,0
Швеция	2	3	5	4	6	150,0	166,67	80,0	150,0

Из таблицы 1 следует, что динамика рассматриваемого показателя в разрезе стран региона разнонаправленна. Только в Бельгии в течение анализируемого периода наблюдается устойчивая тенденция к увеличению уровня предпринимательской активности женщин, в других странах наблюдаются как снижение, так и увеличение значения рассматриваемого показателя. Так, в Бельгии уровень предпринимательской активности женщин вырос с 1 % в 2006 году до 5 % в 2016 году. При этом именно эта страна региона характеризуется самым высоким темпом роста уровня предпринимательской активности женщин. Он зафиксирован в период 2006–2010 гг. и составил 300 %.

В Великобритании в период 2006–2014 гг. происходит постоянное увеличение уровня предпринимательской активности женщин. Так, в 2006 году рассматриваемый показатель по стране составил 4 %, а в 2014 году – уже 8 %. К 2016 году происходит его снижение до 6 %.

В Германии уровень предпринимательской активности женщин за анализируемый период колебался в интервале 3–4 %%. При этом в период 2006–2014 гг. он увеличился с 3 % до 4 %, а уже к 2016 году снизился обратно до 3 %. Темп роста показателя за период 2014–2016 гг. составил 75 %.

В Венгрии максимальное значение, равное 6 %, уровень предпринимательской активности женщин имел в 2012 году и в 2014 году. Этому предшествовало первоначально снижение показателя с 4 % в 2006 году до 3 % в 2010 году, а затем его увеличение в два раза – с 3 % в 2010 году до 6 % в 2012 году. В 2016 году показатель составил 5 %, что составляет 83,33 % от уровня 2014 года.

В Голландии после незначительного снижения уровня предпринимательской активности женщин в период 2006–2010 гг. с 4 % до 3 % происходит его увеличение. Так, темп роста рассматриваемого показателя за 2010–2012 гг. составил 233,33 % (увеличение с 3 % до 7 %). В период 2012–2014 гг. показатель сохранился на уровне 7 %. Уже в последующий период 2014–2016 гг. происходит увеличение уровня предпринимательской активности женщин в Голландии на 28,27 п.п. или с 7 % до 9 %.

Испания – единственная страна рассматриваемого региона, где уровень предпринимательской активности женщин за анализируемый период не превысил первоначальное значение 2006 года. Так, в стране рассматриваемый показатель в 2006 году составил 6 %. Затем происходит его снижение в два раза – до 3 % в 2010 году. В последующий период показатель увеличивается и принимает значение 5 % в 2016 году.

Италия характеризуется наибольшей стабильностью уровня предпринимательской активности женщин среди стран региона. Рассматриваемый показатель в стране за анализируемый период колебался в интервале 2–3 %%. При этом значение 2 % уровень предпринимательской активности женщин принимал только в 2010 году, снизившись с 3 % в 2006 году. В последующий период 2012–2016 гг. уровень предпринимательской активности женщин в Италии неизменно равнялся 3 %.

Во Франции после увеличения уровня предпринимательской активности женщин в период 2006–2010 гг. с 3 % до 4 % наблюдается неизменное его значение до 2014 года. Затем происходит его падение на 25 п.п. и он принимает первоначальное значение 3 %.

Швеция характеризуется разнонаправленной динамикой уровня предпринимательской активности женщин. В стране происходит увеличение уровня предпринимательской активности женщин в период 2006–2012 гг. с 2 % до 5 %. Затем в период 2012–2014 гг. происходит его снижение на 20 п.п. или с 5 % до 4 %. В последующий период 2014–2016 гг. он снова увеличивается с 4 % до 6 % (или 50 п.п.).

Подводя итог стоит отметить, что в рассматриваемом регионе за период 2006–2016 гг. наблюдается увеличение среднего регионального значения уровня предпринимательской активности женщин (с 3 % в 2006 году до 5 % в 2016 году), что свидетельствует о повышении включенности женщин в предпринимательскую деятельность.

Список использованных источников:

1. Global entrepreneurship monitor. 2006 Report on Women and Entrepreneurship [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gemconsortium.org/report> (дата обращения: 15.03.2018).
2. Global entrepreneurship monitor. 2010 Women's Report [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gemconsortium.org/report> (дата обращения: 15.03.2018).
3. Global entrepreneurship monitor. 2012 Women's Report [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gemconsortium.org/report> (дата обращения: 15.03.2018).
4. Global entrepreneurship monitor. 2014 Women's Report [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gemconsortium.org/report> (дата обращения: 15.03.2018).
5. Global entrepreneurship monitor. Women's entrepreneurship. 2016/2017 Report [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gemconsortium.org/report> (дата обращения: 15.03.2018).

СОЦІАЛЬНЕ САМОВИЗНАЧЕННЯ МОЛОДІ ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК СУБ'ЄКТНОСТІ ЯК РЕСУРС МОДЕРНІЗАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА**О.О. Піменова**

Луцький національний технічний університет, socio.lntu@ukr.net

Складні умови, що переживає сьогодні як сучасне українське суспільство, так і світова спільнота загалом, вимагають ґрунтовних досліджень механізмів соціальної взаємодії, проблемних питань становлення і розвитку молодого людини, її соціального визначення. Очевидним є, що процес соціалізації молоді відбувається у руслі складних політичних змін, трансформації ціннісно-нормативної системи, різкої соціальної диференціації та зростанні соціальної нерівності. У той же час молодь відіграє значну роль у вирішенні важливих соціальних, політичних, економічних та моральних проблем суспільства. За таких умов значно **актуалізується** дослідження проблеми соціального самовизначення молоді.

Процес вибору індивідуальних цінностей, критеріїв для самооцінки та оцінювання інших людей – це ті питання, відповіді на які закладені в самій природі існування людини та соціуму. Зміст самовизначення можна розглядати саме як включення людини в систему цінностей, що відповідно сприяє формуванню її особистісних позицій у соціокультурному просторі.

Аналізуючи поняття самовизначення, чітко прослідковується, що особа у цьому процесі є активним суб'єктом, що усвідомлює необхідність діяльності, а також свої можливості. Зазначимо, що до понять “суб'єкт” та “суб'єктність” сьогодні достатньо активно звертаються такі соціальні вчені, У.Бек, Е. Гідденс, М.Арчер, Т.Заславська, О.Злобіна, А.Пригожин, О.Донченко, А.Турен, О.Согомонов, Л.Сокурянська, П.Штомпка, А.Етціоні та ін. При цьому деякі дослідники цих феноменів пов'язують їх із соціальним самовизначенням. Як стверджує українська дослідниця Л.Г.Сокурянська: “Соціальна суб'єктність визначається як соціокультурний феномен, сутнісна якість суб'єкта (індивіда, групи і т.д), що перш за все проявляється у його ціннісних орієнтаціях, стратегічному життєвому виборі, соціально творчій самодіяльності” [1, с.155]. Соціальне самовизначення включає ряд поведінкових установок, до яких можна віднести: вміння ставити та досягати мети, бути відповідальним за свій вибір.

Можна стверджувати, що формування такої якості у молодого людини як її суб'єктність, знаходиться у континуальному зв'язку з її самовизначенням. Відповідно, молода людина, яка цілеспрямовано будує свою життєву стратегію, визначає критерії успіху як в особистому житті так і в професійній діяльності, здатна сформуванню власне ціннісне поле – є вагомим ресурсом модернізації суспільства та конструктивних змін у його площині.

Список використаної літератури:

1. Сокурянская Л. Г. Студенчество на пути к другому обществу: ценностный дискурс перехода: Монография/Л.Г.Сокурянская.–Харьков: Харьковский национальный университет имени В.Каразина, 2006.–576с.

ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СТРАХОВЩИКА В ОТНОШЕНИЯХ ПО ДОБРОВОЛЬНОМУ МЕДИЦИНСКОМУ СТРАХОВАНИЮ**О.Ю. Прокуда**

Белорусский государственный экономический университет, olyaprokuda@yandex.by

Одним из субъектов страхового правоотношения является страховщик, который осуществляет оценку страхового риска, получает страховые премии (страховые взносы), формирует страховые резервы, инвестирует активы, определяет размер убытков или ущерба, производит страховые выплаты, осуществляет иные связанные с исполнением обязательств по договору страхования действия [1, с. 163].

Несмотря на то, что институт страховщика занимает одно из центральных мест в правоотношениях по страхованию в целом, и добровольному медицинскому страхованию в частности, он до сих пор должным образом не урегулирован.

В соответствии с ч. 1 п. 1 ст. 828 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее — ГК), страховщики — коммерческие организации, созданные для осуществления страховой деятельности и имеющие специальные разрешения (лицензии) на осуществление страховой деятельности [2]. Пункт 2 Положения о страховой деятельности, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 530 «О страховой деятельности» (далее — Положение о страховой деятельности) закрепляет аналогичное положение [3].

Чтобы ответить на вопрос, кто же является страховщиком в правоотношениях по добровольному медицинскому страхованию, необходимо, прежде всего, рассмотреть общие требования, предъявляемые к институту страховщика страховым законодательством.

Исходя из анализа ст. 828 ГК, можно констатировать, что страховщик должен отвечать следующим требованиям. Во-первых, являться коммерческой организацией, созданной для осуществления страховой деятельности. Во-вторых, иметь лицензию на право осуществления страховой деятельности. В-третьих, быть зарегистрированным в качестве страховщика на территории Республики Беларусь в соответствии с законодательством о государственной регистрации субъектов хозяйствования.

Наряду с общими признаками страховщика по законодательству Республики Беларусь о страховании, страховщику, осуществляющему медицинское страхование, присущ еще один существенный признак — наличие договора об оказании медицинских услуг с организацией здравоохранения.

Инструкция о добровольном страховании медицинских расходов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь, 9 июня 2005 г., № 74, упоминает о договоре об оказании медицинских услуг только в отношении ситуации, когда договор добровольного медицинского страхования действует за пределами Республики Беларусь (ч. 2 п. 7) [4].

Инструкция о взаимодействии государственных организаций здравоохранения и страховых организаций Республики Беларусь, утвержденная приказом Министерства здравоохранения Республики Беларусь от 10 января 2012 г. № 15 «О добровольном медицинском страховании в Республике Беларусь» устанавливает правило, в соответствии с которым, медицинская помощь лицам, застрахованным по договорам добровольного страхования медицинских расходов, оказывается в государственных организациях здравоохранения, имеющих специальное разрешение (лицензию) на медицинскую деятельность и заключивших в установленном порядке договор со страховой организацией об оказании медицинских услуг лицам, застрахованным по договорам добровольного страхования медицинских расходов (п. 2) [5].

Отмеченный признак страховщика, на наш взгляд, является одним из квалифицирующих в правоотношениях по медицинскому страхованию. Пока у страховщика нет договора об оказании медицинских услуг с организацией здравоохранения, он не вправе вступать в страховые медицинские отношения.

В соответствии со ст. 1 Закона Республики Беларусь от 18 июня 1993 г. № 2435—XII «О здравоохранении» (далее — Закон о здравоохранении), организация здравоохранения — юридическое лицо, основным видом деятельности которого является осуществление медицинской и (или) фармацевтической деятельности [6].

Здравоохранение Республики Беларусь включает: 1) государственную систему здравоохранения; 2) негосударственные организации здравоохранения; 3) другие организации, которые наряду с основной деятельностью также осуществляют медицинскую, фармацевтическую деятельность в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь; 4) индивидуальных предпринимателей, осуществляющих в установленном законодательством Республики Беларусь порядке медицинскую, фармацевтическую деятельность (ч. 1 ст. 10 Закона о здравоохранении) [6].

Следовательно, медицинскую помощь могут оказывать не только организации здравоохранения (государственные и негосударственный), но и другие организации, которые наряду с основной деятельностью также осуществляют медицинскую, фармацевтическую деятельность в порядке, установленном законодательством Республики Беларусь, а также индивидуальные предприниматели, осуществляющих в установленном законодательством Республики Беларусь порядке медицинскую, фармацевтическую деятельность.

Вместе с тем, в Инструкции о добровольном страховании медицинских расходов другие организации, которые наряду с основной деятельностью также осуществляют медицинскую, фарма-

цветническую деятельность, а также индивидуальные предприниматели, осуществляющие в установленном законодательством Республики Беларусь порядке медицинскую, фармацевтическую деятельность не упоминаются.

Некоторые страховые организации в Правилах добровольного страхования медицинских расходов, закрепляют, что медицинская помощь застрахованным лицам может оказываться и другими организациями, осуществляющими медицинскую деятельность наряду с основной деятельностью, а также индивидуальными предпринимателями, осуществляющие медицинскую деятельность (п. 1.2 Правил № 20 добровольного страхования медицинских расходов, утвержденных Генеральным директором Закрытого акционерного страхового общества «ТАСК», согласованных Министерством финансов Республики Беларусь от 28.07.2010 г. № 881) [7].

В связи с этим, представляется более правильным применительно к субъектам, оказывающим медицинскую помощь по договорам добровольного страхования медицинских расходов, использовать понятие «исполнитель медицинской услуги».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в правоотношениях по добровольному медицинскому страхованию страховщик — коммерческая организация, созданная для осуществления страховой деятельности, которой в установленном порядке выдано специальное разрешение (лицензия) на осуществление страховой деятельности, дающее право на проведение добровольного страхования медицинских расходов и состоящая в договорных правоотношениях с исполнителем медицинской услуги, имеющим специальное разрешение (лицензию) на осуществление медицинской, фармацевтической деятельности. Предлагаем данное понятие закрепить в п. 2 Инструкции о добровольном страховании медицинских расходов.

Список использованных источников:

1. Страхование : учебник / под. ред. Л.А. Орланюк–Малицкой, С.Ю. Яновой. — М. : Изд-во Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. — 828 с.

2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218–3 [Электронный ресурс] : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобрен Советом Республики 19 нояб. 1998 г. : с изм. и доп. : текст Кодекса по состоянию на 9 янв. 2017 г. // Нац. правовой Интернет–портал Респ. Беларусь. — 14.01.2017. — 2/2454.

3. О страховой деятельности [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 18.07.2016 г. № 272 // Нац/ правовой Интернет–портал Респ. Беларусь. — 21.07.2016. — 1/16546.

4. Об утверждении Инструкции о добровольном страховании медицинских расходов [Электронный ресурс] : постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 9 июня 2005 г., № 74 : в ред. постановления Министерства финансов Респ. Беларусь от 25.06.2014 № 43 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2018.

5. О добровольном медицинском страховании в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : приказ Министерства здравоохранения Респ. Беларусь, 10 янв. 2012 г., № 15 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2018.

6. О здравоохранении [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь, 18 июня 1993 г., № 2435–ХП : В ред. Закона Респ. Беларусь от 21.10.2016 г. № 433–3 // Нац. правовой Интернет–портал Респ. Беларусь. — 28.10.2016. — 2/2431.

7. Правила № 20 добровольного страхования медицинских расходов, утв. Генеральным директором Закрытого акционерного страхового общества «ТАСК», согласованных Министерством финансов Республики Беларусь от 28.07.2010 г. № 881 : в ред., согласованной Министерством финансов Респ. Беларусь от 16.05.2017 г. № 756.

О ПУТЯХ СБЛИЖЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНО–ДЕЛИКТНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА СТРАН ЕАЭС

Т.В. Телятицкая

Белорусский государственный экономический университет, tvt@bseu.by

В настоящее время в большинстве стран ЕАЭС действует относительно «свежее» по историческим меркам законодательство об административных правонарушениях: Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях от 21 апреля 2003 г. № 194–З (далее – КоАП Республики Беларусь), Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195–ФЗ (далее – КоАП РФ), Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях от 5 июля 2014 г. № 235–V, Кодекс Кыргызской Республики об административной ответственности от 4 августа 1998 г. № 114. И только в Армении продолжает действовать административно–деликтное законодательство советского периода – Кодекс об административных правонарушениях Республики Армения от 6 декабря 1985 г.

Названные Кодексы имеют как общее, так и существенные различия в плане регулирования мер административной ответственности.

Одной из новелл КоАП РФ является введение нового термина: «административные наказания». В Кодексе РСФСР об административных правонарушениях меры административной ответственности именовались административными взысканиями. Кодексы остальных стран ЕАЭС также меры административной ответственности традиционно называют административными взысканиями, что вполне логично.

Представляется, что изменение названия мер административной ответственности недостаточно продумано. Отказавшись от термина «административные взыскания», законодатель, тем не менее, в Трудовом кодексе Российской Федерации предусмотрел дисциплинарные взыскания, а не дисциплинарные наказания. Налицо двойной стандарт в названии мер различных видов юридической ответственности: уголовные наказания, административные наказания, но дисциплинарные взыскания.

По нашему мнению, термин «наказание» применим только в сфере уголовного законодательства, где лицо претерпевает какие–то достаточно серьезные лишения. Но вряд ли вынесение предупреждения правонарушителю можно назвать «наказанием».

Общим для Кодексов рассматриваемых стран является то, что меры административной ответственности делятся на основные и дополнительные. Следует отметить, что перечни основных и дополнительных мер административной ответственности не тождественны.

Так, согласно части 1 статьи 3.3 КоАП РФ, предупреждение, административный штраф, лишение специального права, предоставленного физическому лицу, за исключением права управления транспортным средством соответствующего вида, административный арест, дисквалификация, административное приостановление деятельности и обязательные работы могут устанавливаться и применяться только в качестве основных административных наказаний.

КоАП Республики Беларусь к основным административным взысканиям относит предупреждение, штраф, исправительные работы и административный арест (пункт 1 статьи 6.3).

Статья 42 КоАП Казахстана устанавливает, что предупреждение, административный штраф, административный арест могут применяться только в качестве основных административных взысканий. Аналогичные основные взыскания предусмотрены в Кодексе об административной ответственности Кыргызстана (ст. 28).

В Армении только в качестве основных взысканий могут применяться предупреждение; штраф; лишение предоставленного гражданину особого права (права управления транспортными средствами, права охоты) (ст. 24).

Дополнительные меры административной ответственности также регулируются по–разному. В КоАП Республики Беларусь предусмотрены взыскания, которые могут применяться только как дополнительные. Это: конфискация и взыскание стоимости. Только как дополнительные взыскания применяются конфискация и принудительный снос незаконно возводимого или возведенного строения согласно ч. 3 ст. 42 КоАП Казахстана. А в Кыргызстане, наряду с конфискацией, только дополнительным является такое взыскание, как проверка знаний Правил дорожного движения (ч. 3 ст. 28 Кодекса об административной ответственности Кыргызстана).

В законодательстве России и Армении исключительно дополнительных взысканий не предусмотрено. В то же время, ряд из них могут выступать как основные, так и как дополнительные.

По нашему мнению, заслуживает внимания стремление белорусских, казахских и кыргызских законодателей выделить в самостоятельную группу взыскания, которые могут применяться исключительно в качестве дополнительных. Целесообразно и в Кодексах России и Армении предусмотреть административные взыскания, которые могли бы применяться только в качестве дополнительных. Одним из них могла бы быть конфискация орудия совершения или предмета административного правонарушения.

Кодексы стран ЕАЭС устанавливают некоторые общие меры административной ответственности, регулирование которых, однако, имеет свою специфику. Так, наиболее распространенная мера административной ответственности – штраф, – в КоАП России и Казахстана сформулирована более удачно – «административный штраф». Тем самым законодатель четко разграничил административный штраф и штраф как меру уголовного наказания.

Лишение специального права КоАП РФ и Армении рассматривают только в качестве основного взыскания. Здесь подход Беларуси, Казахстана и Кыргызстана представляется более удачным, где данная мера может быть как основным, так и дополнительным взысканием.

И еще один момент, связанный с лишением специального права. В КоАП РФ и Армении названы два вида специального права: управление транспортным средством и право охоты. В КоАП Казахстана перечень более широк. Речь идет о лишении права управления транспортными средствами, лишении права охоты, рыболовства, хранения и ношения охотничьего оружия, боевых припасов к нему и рыболовных снастей. А КоАП Кыргызстана вообще оставил перечень прав, которых можно лишиться, открытым, указав права управления транспортными средствами, права охоты *и т.д.*

Общей мерой административной ответственности является также конфискация. Однако предмет конфискации различен. В соответствии с КоАП РФ, предметом конфискации является орудие совершения или предмет административного правонарушения. В Казахстане к данному перечню добавили имущество, полученное вследствие совершения административного правонарушения. Кыргызский законодатель считает, что конфискации может подлежать орудие совершения или непосредственный объект административного правонарушения, а армянский – предмет, явившегося орудием совершения или непосредственным объектом правонарушения.

В белорусском законодательстве, наряду с орудием совершения или предметом административного правонарушения, в этот перечень включен еще доход, полученный в результате противоправной деятельности, что представляется не достаточно оправданным, так как традиционно предметом конфискации являются вещи. В КоАП Беларуси включено также понятие «специальная конфискация», которая состоит в принудительном безвозмездном изъятии в собственность государства вещей, изъятых из оборота, незаконных орудий охоты и добычи рыб и других водных животных и т.п., что также вызывает возражения. Однако специальная конфискация применяется независимо от назначения административного взыскания. Следовательно, вряд ли ее можно отнести к взысканиям.

Все рассматриваемые Кодексы (за исключением КоАП Армении) предусматривают в качестве самой строгой меры административной ответственности административный арест. Однако сроки его разнятся. Самый лояльный по отношению к правонарушителям в этом смысле КоАП Кыргызстана. Он предусматривает, что административный арест применяется на срок до пяти суток, а в условиях чрезвычайного или военного положения за посягательство на общественный порядок – на срок до семи суток.

В защиту белорусского законодательства можно отметить, что оно содержит более широкий перечень лиц, к которым административный арест не применяется, что представляется более разумным и, главное, гуманным. Имеются различия и в ряде других взысканий.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что требуется основательный анализ административно-деликтного законодательства стран ЕАЭС с тем, чтобы в перспективе создать унифицированный законодательный акт об административной ответственности, что будет способствовать еще большему сближению наших стран.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗА «Я» СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ

И.Ф. Толкач

Белорусский государственный аграрный технический университет, 3141516@tut.by

Осуществление различного рода преобразований в обществе, повышение социально-экономического уровня развития общества, культурного уровня зависит, прежде всего, от тех людей, которые осуществляют модернизацию общества. И характер, и качество преобразований напрямую связаны с осознанностью и целостностью личности.

Формирование целостности и осознанности личности завершается в период ранней взрослости. К этому времени окончательно формируется образ «Я», мировоззренческая модель, полностью оформляются ценностные ориентации личности, развиваются социальные установки. Значительным достижением этого периода является профессиональное самоопределение, а также социальная независимость. Также юношеский возраст сензитивен для устойчивой позитивной Я-концепции, чему в определенной степени способствует эмоциональная независимость [1].

Период ранней взрослости приходится на студенческие годы. Это дает возможность преподавателям оказывать влияние на формирование различных личностных качеств студентов [2]. Наиболее благоприятные условия для реализации совместной активности преподавателей и студентов имеются в рамках социально-гуманитарных дисциплин. В целом одной из задач социально-гуманитарных дисциплин является формирование и развитие социально-личностных компетенций [3, с.7], что в итоге и складывает полный образ «Я». Социально-личностные компетенции направлены на развитие гражданственности, патриотизма, формирование и совершенствование у студентов нравственно-ценностных, интеллектуальных и физических качеств личности, развитие профессионального мышления, культуры коммуникации, адаптации и мобильности в быстро изменяющихся социально-экономических условиях. При этом особенно значимым представляется целостное формирование образа «Я» как одного из важнейших компонентов структуры личности, который определяет дальнейшую профессиональную и личную успешность, эффективность, целенаправленность, способность к развитию.

С целью изучения сформированности образа «Я» личности было проведено исследование студентов специальности «Техническое обеспечение процессов сельскохозяйственного производства» Белорусского государственного аграрного технического университета. Для исследования использовалась методика М. Куна, Т. Макпартленда в модификации Т.В. Румянцевой (тест «Кто Я?»), представляющее собой нестандартизированное описание с открытой формой [4, с.82–103]. В исследовании приняло участие 26 студентов 2 курса.

Содержательные характеристики образа «Я» сгруппированы по нескольким шкалам. Это шкалы самооценки, социального, коммуникативного, материального, физического, деятельного, перспективного и рефлексивного Я. Изучив исходные данные, были получены следующие результаты.

Так, в исследуемой группе преобладают положительно окрашенные характеристики, которые нравятся самим студентам. Встречается небольшое количество качеств, которые студенты отмечают знаком «минус». Это например, такие характеристики, как злой, безработный, хулиган, ленивый, послушный, раздражительный, скромный. Несколько большее количество характеристик в самоописаниях встречается со знаком «плюс-минус». Студенты неоднозначно оценивают такие свои личностные качества, как честолюбивый, душа компании, целеустремленный, добрый, любящий покушать, спокойный, смешной, веселый, экстремальный, лентяй, спортсмен, умный, любопытный. Названные качества респондентам одновременно нравятся и не нравятся, что свидетельствует об умении студентов посмотреть на явление с разных точек зрения, оценить преимущества и недостатки значимых для них событий и явлений.

Среди характеристик социального Я студенты чаще отмечают ролевую позицию (студент) и семейную принадлежность (сын, внук, брат, семейный человек). Этническую идентичность (белорус), гражданство (гражданин), конфессиональную принадлежность (христианин) опрашиваемые практически не упоминают. И встречаются лишь единичные случаи прямого обозначения пола (молодой человек, парень). Совсем не указывают студенты свою политическую и групповую при-

надлежность. В целом социальные характеристики составляют 34,6% от общего количества само-описаний.

Образ коммуникативного Я представлен у респондентов в виде характеристик: друг, общительный, душа компании, коммуникабельный, разговорчивый, отзывчивый. Оценки коммуникативного Я составляют среди всех описаний 8,1%.

В наименьшей степени представлены в самоописаниях характеристики материального (1,5% от общего числа характеристик) и перспективного Я (1,5% от общего числа характеристик). В описании материального Я есть характеристика безработный.

Перспективное Я представлено только показателем будущей профессиональной перспективы: Я – будущий инженер. Семейная, групповая, коммуникативная, материальная, физическая, деятельностьная, персональная перспектива и оценка стремлений в данной группе студентов не выявлена.

Характеристики спортивный, среднего телосложения, сильный, красивый относятся к образу физического Я. Среди всех показателей в группе респондентов 6,2% самоописаний принадлежит физической идентичности.

5,9% из всех характеристик отражают образ деятельного Я. Это такие слова, как, трудяга, любопытный, умный, занимаюсь спортом, развитый, футболист, трудолюбивый.

Наибольшее количество идентификационных характеристик студентов относятся к рефлексивному Я. Описывая персональную идентичность и экзистенциальное Я, студенты используют характеристики эмоциональный, искренний, ранимый, любящий, обычный, добрый, спокойный, ленивый, природное создание, хозяйственный, скромный, хитрый, забывчивый, активный, раздражительный, обаятельный, вежливый, энергичный, злой, аккуратный, мечтательный, восприимчивый, чистоплотный, счастливый, начитанный и др. Данные характеристики составляют 42,2% от общего количества характеристик.

Обобщая вышеизложенное, отметим недостаточную сформированность Я–концепции будущих инженеров. Подавляющее число характеристик, представленных студентами, относятся к образам социального и рефлексивного Я (76,8%), практически не представлены характеристики материального и перспективного Я, в незначительной степени присутствуют характеристики коммуникативного, физического и деятельного Я. Вместе с тем, учитывая последнюю возрастную периодизацию Всемирной организации здравоохранения, современные студенты находятся еще на стадии формирования Я–концепции. Это позволяет направить работу профессорско–преподавательского состава кафедр социально–гуманитарных дисциплин на усиление работы по формированию образа «Я» студентов.

Список использованных источников:

1. Титов, Б. А. Сензитивные периоды развития природных задатков детей, подростков и юношества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2015/7/pedagogics/titov.pdf – Дата доступа: 30.03.2018.

2. Реан, А. А. Психология и педагогика / А. А. Реан, Н. В. Бордовская, С. И. Розум. – СПб.: Питер, 2002. – 432 с.

3. Образовательный стандарт. Высшее образование. Первая ступень. Цикл социально–гуманитарных дисциплин: РД РБ 02100.5.227–2006. Введ. 01.09.2008. – Минск : Метод. центр науч.–метод. УО «Нац. ин–т образования» М–ва образования Респ. Беларусь, 2006. – 26 с.

4. Румянцева, Т. В. Психологическое консультирование: диагностика отношений в паре. / Т. В. Румянцева. – СПб.: Речь, 2006. – 176 с.

**ГРАМАДСКА–КУЛЬТУРНАЯ ДЗЕЙНАСЦЬ СТУДЭНЦКАЙ І ВУЧНЁЎСКАЙ
МОЛАДЗІ НАПЯРЭДАДНІ ПЕРШАЙ СУСВЕТНАЙ ВАЙНЫ**

М.В. Цуба¹, Н.М. Цуба²

¹Палескі дзяржаўны ўніверсітэт,

²Сярэдняя школа № 14 г. Пінска, cubanm05@ Rambler.ru

У перадваенны час праявіліся і пашырыліся розныя формы арганізацыі беларускай студэнцкай моладзі, якая займалася ў вышэйшых навучальных установах Пецярбурга, Масквы, Харкава, Рыгі, Варшавы і іншых гарадоў Расійскай імперыі. Адным з найбольш актыўных з’яўляўся "Беларускі літаратурна–навуковы гурток студэнтаў Санкт–Пецярбургскага ўніверсітэта". Гэты гурток ўзнік па ініцыятыве студэнтаў Я.Хлябцэвіча і Б.Тарашкевіча, а кіраўніком яго быў абраны дацэнт А.А.Разенфельд. У 1912г. рэктарам ўніверсітэта афіцыйна быў зацверджаны статут гуртка, дзе адзначалася, што мэтай гурткоўцаў было "навуковае азнаямленне з духоўным і грамадскім жыццём беларускага народа" [1, с. 59]. На сваіх паседжаннях гурткоўцы абмяркоўвалі рэфераты, даклады па пытаннях гісторыі, мовы, літаратуры, народнай творчасці і побыту беларускага народа. У рабоце гуртка ўдзельнічалі навукоўцы Б.Ш.Эпімах–Шыпіла, Я.Ф.Карскі, А.А.Шахматаў і іншыя. З чэрвеня 1914 года гурток пачаў выданне часопіса "Раніца" (Думкі беларускай студэнцкай моладзі). Аналізуючы дзейнасць беларускага студэнцкага руху часопіс пісаў: "Калі кінем вокам на жыццё беларускае сярод студэнтаў; калі прыгледзімся як адбіваецца ідэя адраджэння на моладзі; што робіць моладзь для краю і народу, то ўгледзім, што моладзь зварухнулася, што яна не закрывае вачэй, не адракаецца і не адварочваецца ад справы, а наадварот бярэцца да працы шчыра і ахвотна" [2, с.13].

Акрамя гэтага гуртка ў Пецярбурзе існавалі яшчэ "Беларускі студэнцкі хаўрус" пры Сельскагаспадарчым інстытуце, беларускі гурток пры Каталіцкай Духоўнай семінарыі і арганізацыя беларускіх студэнтак Пецярбургскіх жаночых курсаў. Напярэдадні вайны ў некаторых правінцыяльных гарадах таксама працавалі беларускія гурткі студэнтаў: пры Глухаўскім Настаўніцкім інстытуце на Чарнігаўшчыне, пры ўніверсітэце ў Дэрпце, пры Феадосіеўскім Настаўніцкім інстытуце ў Крыме, пры інстытуце Сельскай Гаспадаркі ў Пулавах (Польшча), у Закаўказзі [3, с.3], ды нават у Чэхіі, у м. Табор [4, с.145].

Беларускі адраджэнскі рух развіваўся таксама сярод вучнёўскай беларускай моладзі сярэдніх школ Мінска, Вільні, Гродна і іншых гарадоў. Нацыянальна–свядомая вучнёўская моладзь не задавальнялася тымі ведамі, якія атрымлівала па школьнай праграме. Сярод навучэнцаў старэйшых класаў многіх беларускіх гарадоў распаўсюджвалася забароненая літаратура, ствараліся падпольныя бібліятэкі і гурткі самаадукацыі. Напрыклад, у Гродна пры мясцовай гімназіі ў 1909–1914гг. пад апыкунствам ксяндза Ф.Грынкевіча працаваў гурток "Хатка". Можна меркаваць, што чынны ўдзел у рабоце гуртка прымаў Яраслаў Кастыцэвіч, адзін з будучых дзеячаў беларускага нацыянальнага руху, які ў 1908–1914гг. вучыўся ў Гродзенскай гімназіі [5, с.182]. Разам з выдавецкай дзейнасцю (гурток у 1913 годзе выдаў сваю газету "Колас беларускай нівы"), згуртаваная тут моладзь займалася і арганізацыйнай працай. Адбываліся сходкі, гутаркі, наладжваліся беларускія вечарыны, пасля якіх усё больш моладзі далучалася да беларускай справы.

Царскія ўлады, а таксама вучэбнае начальства, імкнучыся не даць паўтарышца рэвалюцыйным падзеям 1905–1907гг., рыхтаваліся да рашучага спынення магчымых хваляванняў сярод навучэнцаў. На пачатку 1911г. мінскі губернатар накіраваў пасланне дырэктару Мінскай мужчынскай гімназіі, у якім рэкамендаваў "узмацніць нагляд за настроем навучэнцаў і ўсімі мерамі імкнуцца не дапусціць склікання сходак". У сваю чаргу на падставе гэтага паслання дырэктар гімназіі аддаў указанне памочнікам класных настаўнікаў "узмацніць нагляд за пазашкольнымі паводзінамі гімназістаў", адзначыўшы, што настаўнікі будуць несці строгу адказнасць за паводзіны навучэнцаў [6, арк.117]. Але і сярод значнай часткі настаўніцкай інтэлігенцыі захоўваліся таксама рэвалюцыйна–дэмакратычныя і нацыянальныя настроі [7, арк.776].

Ва ўмовах значнага пашырэння беларускага студэнцкага і вучнёўскага руху, маючы на мэце быць сувязным звяном паміж усімі гурткамі беларускай моладзі самых розных гарадоў, пецярбургскі часопіс "Раніца" ўскладаў на сябе наступную задачу: "Апошнімі часамі зарадзілася

думка, каб гэтыя ўсе гурткі злучыць якім–небудзь штабам, каб працаваць усім разам, каб не разбіваючы кожнага паасобку гуртка, выбраць агульны ўрад, які веў бы агульнае студэнцкае беларускае жыццё" [2, с.14]. Магчыма, што гэтае імкненне пецяярбургскіх студэнтаў–беларусаў магло б і збыцца, калі б не перашкодзіла вайна. Але ў перадаенны час такі цэнтр, які кіраваў беларускім жыццём, усё ж існаваў і ім была рэдакцыя "Нашай нівы". Нягледзячы на слабасць сваёй фінансавай базы яна аказвала падтрымку і ажыццяўляла сувязь амаль з усімі пералічанымі вышэй беларускімі гурткамі, арганізацыямі, і, па прызнанні часопіса "Саха", з'яўлялася "люстрам душы, думак і патрэб Беларусі" [8, с.1].

Вядомыя прадстаўнікі беларускага руху – Я.Купала, Я.Колас, Цётка, М.Багдановіч, браты А. і І.Луцкевічы, В.Ластоўскі, С.Палуян, А.Уласаў, К.Буйло, В.Іваноўскі, З. Бядуля, Л.Гмырак, У.Галубок, А.Гарун, М.Гарэцкі, Г.Леўчык і многія іншыя, аб'яднаныя вакол газеты "Наша ніва", выступалі за адраджэнне беларускай літаратуры і мовы, за ўвядзенне яе ва ўжытак у школах і набажэнстве. Гэтыя патрабаванні яны разглядалі як арганічную частку нацыянальна–вызваленчай барацьбы, як галоўную ўмову ўсебаковага развіцця духоўнай культуры Беларусі і нацыянальнай самасвядомасці беларускай моладзі. Каб заявіць аб сабе і сваіх намерах, яны выкарыстоўвалі некаторыя міжнацыянальныя канферэнцыі, прымалі ўдзел у розных грамадска–палітычных мерапрыемствах, што праводзіліся ўладамі, каардынавалі дзейнасць самых розных па форме нацыянальных гурткоў, дзе надавалі асаблівую ўвагу студэнцкаму і вучнёўскаму руху.

Гістарычна вельмі важнай з'явай стала зараджэнне сістэмы беларускага школьніцтва, дзе беларуская мова асвойвала новую сферу бытавання. Патрэбна асабліва адзначыць, што адраджэнне беларускай школьнай справы ў заходніх губернях Беларусі пачалося істотна раней загада Гіндэнбурга, які быў выдадзены 16 студзеня 1916 года.

Яшчэ ў даваенны час існаваў, а затым меў працяг у даакупацыйны перыяд так называемы "беларускі пачын". Сутнасць якога – гэта аказанне ў сельскай мясцовасці дапамогі нямоглым людзям, інвалідам, прастарэлым, а на пачатку вайны сем ям пайшоўшых на вайну альбо пацярпелым ад вайны. Дадзеная дапамога заключалася ў тым, што ствараліся добраахвотныя дружны з былых настаўнікаў і вучняў старэйшых класаў, якія выконвалі ў блізкачых ад Вільні вёсках неабходную работу ў полі і па дамашняй гаспадарцы, а ў свабодны час вучылі грамаце сялянскіх дзяцей. Вядома, што толькі ў Віленскім рэгіёне такім чынам працавала 30 дружын [9, л.73]. А затым дайшла справа да стварэння беларускіх пачатковых школ.

Такім чынам з кагорты студэнцкай і вучнёўскай моладзі перадаеннага часу затым вырасце вялікая плеяда беларускіх паэтаў, пісьменнікаў, навукоўцаў, настаўнікаў, прадстаўнікоў духавенства іншых грамадскіх і культурных дзеячаў, якія свядома і ўпэўнена павядуць сваю працу па шляху адраджэння беларускасці.

Спіс выкарыстаных крыніц:

1. Семашкевіч, Р.М. Беларускі літаратурна–грамадскі рух у Пецяярбурзе (канец XIX – пачатак XX ст.) / Р.М.Семашкевіч. – Мінск: Выд–ва БДУ, 1971. – 136с.
2. К.Д. Беларуская ідэя і рух беларускі паміж студэнтамі // Раніца (Думкі беларускай студэнцкай моладзі). Пецяярбург, – 1914 – N1 – с.13–14.
3. Беларусы ў Закаўказзі //Наша ніва. – 1911. – 7 красавіка.
4. Найдзюк, Я., Касяк І. Беларусь учора і сёння: Папулярны нарыс з гісторыі Беларусі. / Я.Найдзюк. – Мінск: Навука і тэхніка, 1993. – 414 с.
5. Фёнік, Д. Яраслаў Кастыцэвіч (1896–1971) //Bialoruskie Zeszyty Historyczne. Red. J.Kalina. Bialystok / Д.Фёнік. – 1995. – N1(3). – ss.181–192.
6. Национальный архив Республики Беларусь(НАРБ). Фонд 295. – Оп.1.–С.7611.
7. НАРБ. Фонд 295.– Оп.1.– С.7509.
8. Рэклама на падпіску "Нашай нівы" на 1913 год //Саха. – 1912.– N7. – с.1.
9. Российский государственный исторический архив(РГИА). – Фонд 733. –Оп.196. – Д. – 948.

ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІНИ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЯК ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

І.В. Шубала

Луцький національний технічний університет, shubala83@gmail.com

Доходи населення є одним із найважливіших показників рівня життя населення та розвитку суспільства загалом. Актуальність обраної теми полягає у необхідності дослідження доходів населення як одних з найважливіших показників, що характеризують рівень економічного та соціального стану суспільства, оскільки незважаючи на позитивну динаміку доходів від трудової діяльності, їх рівень залишається низьким. Поняття «дохід» протягом багатьох століть цікавило науковців, його розглядали як зарубіжні, так і вітчизняні вчені.

На макроекономічному рівні для дослідження тенденцій структурних змін у доходах населення оцінюється частка оплати праці у структурі валового внутрішнього продукту. Високий рівень питомої ваги оплати праці у структурі ВВП країни є передумовою розвинутої ринкової економіки, при цьому цей показник певним чином відображає якість матеріального становища найманих працівників, а отже, і рівень життя населення країни.

Питому вагу оплати праці найманих працівників у структурі ВВП України за 2010–2016 рр. подано на рисунку.



Рисунок – Питома вага оплати праці в структурі ВВП України у фактичних цінах за 2010–2016 рр. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя (побудовано автором за даними [1–3])

Як бачимо з рисунку, після 2014 року спостерігалось чітка тенденція до зниження питомої ваги оплати праці у сумі ВВП країни, яка загалом за аналізований період зменшилася з 48,0% у 2010 році до 36,8% у 2016 році. Це відбувалося на фоні постійного зростання ВВП з 1079346 млн. грн. у 2010 році до 2383182 млн грн. у 2016 році, або у 2,2 рази, тоді як сума оплати праці у цей період зростає тільки у 1,7 рази. Загалом питома вага оплати праці у ВВП в Україні є значно нижчою, ніж у країнах ЄС, де за станом на 2013 р. частка оплати праці у ВВП у середньому становила 68,0 %.

Нормальною вважається ситуація, коли основна маса працездатного населення, проявляючи економічну активність, сама забезпечує собі достойний рівень життя. Відповідно, чим більше переважання заробітної плати над соціальними трансфертами в структурі сукупного доходу населення, тим сприятливіша соціально–економічна ситуація в країні.

В Україні спостерігається протилежна ситуація, що свідчить про недостатній рівень стимулювання доходів через підвищення рівня оплати праці. Результати аналізу зміни складу, структури та динаміки зміни доходів населення в Україні показали, що питома вага оплати праці в структурі ВВП України у фактичних цінах має тенденцію до зменшення, але реальний наявний дохід населення після тривалого спаду підвищився у 2016 році, хоча реальний дохід на одну особу практично не змінився.

Також зменшується частка населення із доходами нижче прожиткового мінімуму, а у структурі доходів зменшується частка заробітної плати. Середньомісячна заробітна плата у відсотках до мінімальної має тенденцію до підвищення. Грошові доходи займають близько 90% у сукупних доходах населення, але їх частка зменшується. Це відповідно зменшує можливості населення до споживання товарів і послуг, що могло б стати каталізатором подальшої економічної активності виробників та мультиплікатором зростання ВВП.

Список использованных источников:

1. Державна служба статистики України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Статистичний щорічник України за 2016 рік / За ред. І.Є. Вернера. Держстат України. – К., 2017. – 611 с.

3. Витрати та ресурси домогосподарств України (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Статистичний збірник. Частина I / Держстат України. – К., 2017. – 380 с.

УДК 351.84

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

О.М. Шубалий

Луцкий национальный технический университет, shubalyi@ukr.net

Соціально-економічна ситуація, яка сформувалась на даний момент часу свідчить про досить глибоку кризу, що має негативний вплив на всю життєдіяльність суспільства. Адже ті негативні тенденції, які спостерігаються в політичному, економічному демографічному та правовому аспектах потребують негайного вдосконалення, переосмислення за рахунок впровадження новітніх підходів до формування якісно нового суспільства. Особливу увагу слід приділити механізму соціального захисту населення, який має бути переформатований за умов глобалізації.

На сьогодні система соціального захисту в Україні є такою, яка не відповідає економічним змінам. Необхідно відмітити, що наявна система пільг сформована спонтанно, соціальні програми здебільшого не узгоджені між собою, має місце їх дублювання, наявний постійний дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення пільг. Надмірне розширення кола одержувачів пільг знецінює ідею їх надання тим категоріям населення, які мають найбільші заслуги перед суспільством.

Система пільг посилює соціальну несправедливість серед населення – його найбільш вразливі верстви виявилися менш охопленими чинними пільгами, ніж заможні. Фактична спроможність використати своє право на пільги частіше має небідне населення, а за окремими видами пільг (на санаторне лікування, проїзд у міжміському транспорті та ін.) найменш захищені верстви населення практично повністю позбавлені можливості скористатися своїм правом.

Система соціального захисту має в цілому не захисний характер, працівники соціальних служб не досліджують причини складного матеріального становища.

Важливий важіль ефективного соціального захисту на сучасному етапі – це зміцнення позицій середнього класу. Цей аспект розглядається як важливий інструмент ринкових перетворень, розгортання приватної ініціативи та підприємницької активності населення. Саме середній клас – запорука стабільності будь-якого суспільства. Відсутність в Україні достатньо сформованого середнього класу не дає змоги досягти узгодженості соціально-економічних інтересів різних груп населення, створює проблему зростання соціального розшарування між малозабезпеченими і заможними верствами населення. Необґрунтовано великий розрив у розподілі доходів та майна створює загрозу соціальних потрясінь.

Отже, з метою вдосконалення системи соціального захисту населення необхідно провести ряд модернізаційних заходів:

- створення державних та недержавних агенцій надання соціальних послуг населенню;
- надання прямого бюджетного фінансування соціальних послуг;
- формування нових механізмів обліку вразливих верств населення, які потребують надання соціальних послуг;
- поетапне формування методичних рекомендацій для визначення рівня бідності на всіх рівнях господарювання;
- розробка критеріїв забезпечення адресності соціальних послуг, форм виявлення нужденності сімей і громадян, які опинились в складних життєвих обставинах, визначення наявного в їх майна, визначення рівня доходів;
- запровадження системи соціальних рахунків у сфері надання соціальних послуг;
- створення єдиної інформаційної бази осіб та сімей, яким надаються соціальні послуги в Україні;
- оптимізація кількості надання послуг за рахунок покращення доходів сімей;
- збільшення кількості різновидів форм надання соціальних послуг на основі активного залучення недержавного сектору;
- оцінка ризиків проведення реструктуризації системи надання соціальних послуг із позицій її ефективності в цілому, а також у частині залучення бізнесу та некомерційних недержавних організацій зокрема;
- збільшення фінансування системи компенсації споживачам за соціальні послуги, яких вони не можуть отримати за місцем проживання;
- дотримання принципу громадського контролю за використанням державних коштів на соціальний захист;
- проведення якісного аудиту надання соціального захисту некомерційними установами для запобігання розвитку корупційних схем коли використовуються різні джерела (зокрема державні) фінансування соціальних послуг.

Загалом реалізація цих та інших заходів потребує залучення додаткових коштів, яких в державному бюджеті країни недостатньо. Тому виникає необхідність залучення позабюджетних джерел фінансування сфери соціального захисту населення за рахунок розвитку мережі недержавних соціальних інститутів.

Список использованных источников:

1. Шаманська Н. Соціальний захист населення в контексті надання соціальних допомог: сучасний стан і пріоритети/ Н. Шаманська // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 2. – С. 43–49.
2. Щодо організаційно–економічних засобів підвищення якості соціальних послуг. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.

УДК 159.99

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ БУЛЛИНГА В ПОДРОСТКОВОМ И ЮНОШЕСКОМ ВОЗРАСТЕ

М.Л. Шульга

Полесский государственный университет, marinalsh@mail.ru

Подростковый и ранний юношеский возраст – один из наиболее сложных периодов развития человека. В этот возрастной период преимущественно происходит формирование характера и других основ личности [3, с. 12].

Одной из часто встречающихся причин, способствующих формированию девиантного поведения в подростковом и юношеском возрасте, являются конфликты со сверстниками. Неблагоприятное положение в учебной группе является одной из причин формирования агрессивного поведения.

Тема буллинга – агрессивного преследования одного из членов коллектива (особенно коллектива школьников и учащихся) со стороны остальных членов коллектива или его части, сегодня приобретает все большую актуальность.

Проблеме буллинга в последние 30 лет стали уделять большое внимание во всем мире. Первые систематические исследования проблемы буллинга принадлежат скандинавским ученым, среди них: Д. Олвеус, П.П. Хайнеманн, А. Пикас, Е. Роланд. Среди перечисленных исследователей Д. Олвеус и сегодня остается самым авторитетным исследователем проблемы буллинга. Затем интерес возник и в Великобритании. Среди британских исследователей следует отметить В.Т. Ортона, Д.А. Лэйна, Д.П. Таттума, Е. Мунте. В США особое внимание к буллингу стали проявлять в начале 90-х гг. XX в.

К сожалению, несмотря на распространенность данного явления в современном обществе, буллинг в нашей стране в должной мере не исследуется. В СМИ и отечественной психолого-педагогической литературе эта тема стала обсуждаться лишь недавно и не освещается в полном объеме.

Буллинг – (от английского bully – хулиган, драчун, задира, грубиян, на-сильник) – притеснение, травля, дискриминация. В более широком смысле – это особый вид насилия, когда один человек (или группа) физически нападает, или угрожает другому, более слабому физически и морально человеку (или группе лиц) [1, с. 5].

Существует целый ряд факторов, способствующих процветанию буллинга в детских коллективах. Во многом развитию этого явления способствуют воспитание в семье и микроклимат того образовательного учреждения, куда попадают дети для получения образования.

Наступление фазы полового созревания ребенка приводит не только к воз-никновению проблем физиологического и психологического характера, но и развитию критического мышления, позволяющего ставить под сомнение поступки взрослых, протестовать против их морали. Часто мотивами буллинга являются: зависть, месть (когда жертвы переходят в разряд буллеров: наказать за боль и причиненные страдания), чувство неприязни, борьба за власть, нейтрализация соперника через показ преимущества над ним, самоутверждение вплоть до удовлетворения садистских потребностей отдельных личностей, стремление быть в центре внимания, выглядеть круто, стремление удивить, поразить, стремление разрядиться, «приколотся», желание унижить, запугать непонравившегося человека.

Характерологическими особенностями буллеров являются: импульсивность, раздражительность, эмоциональная неустойчивость, завышенная самооценка, враждебность (агрессивность), отсутствие коммуникативных навыков при внешнем соблюдением общепринятых норм и правил, склонность ко лжи или жульничеству [2, с. 23].

Буллинг оставляет глубокий след в жизни жертв и отражается на эмоцио-нальном и социальном развитии, на школьной адаптации, может иметь тяжелые психологические последствия. Подростки, которые подверглись травле, получают тяжелую психологическую травму.

В профилактике асоциального поведения подростков, в том числе и различных проявлений буллинга, особое значение приобретает психологическая культура педагога, психологическое знание, на основе которого исследуется природа отклоняющегося поведения и разрабатываются практические меры по предупреждению отклоняющегося поведения.

С целью изучения характера межличностных отношений учащихся с девиантным поведением нами было проведено психологическое исследование, в котором приняли участие учащиеся профессионально-технического колледжа машиностроения г. Пинска (51 учащийся). Все учащиеся состояли на учете в ИДН или на внутреннем контроле.

Количественные и качественные показатели диагностического исследования сопоставлялись с данными наблюдения за учащимися (на занятиях, во время воспитательных мероприятий и т.д.) и с характеристиками и отзывами мастеров, классных руководителей и родителей.

В результате опроса было установлено, что 31 учащийся (60,78%) относятся к низкой статусной категории, имеют низкий социометрический статус в своей учебной группе.

Взаимоотношения в группе оценивают как: «лучше, чем в большинстве других групп» – 15 (29%), «примерно такие же, как и в большинстве учебных групп» – 23 учащихся (45%), «хуже, чем в большинстве учебных групп» – 13 учащихся (25 %).

Привлекательность группы для каждого члена коллектива оценивалась ответом на вопрос: «Перешли бы вы учиться в другую группу, если бы представилась такая возможность?». Можно констатировать, что 45% выборки оценивает взаимоотношения в группе, как негативные и хотели бы перейти в другой учебный коллектив, 29% учащихся неудовлетворенны взаимоотношениями в своей группе.

Таким образом, учащиеся с девиантным поведением неудовлетворенны своим статусом и психологическим микроклиматом в учебной группе, что может затруднять освоение учебно-

профессиональной деятельности и способствовать формированию различных форм социально опасного поведения, в том числе и буллинга.

Возникающее в результате неудовлетворенности подростка личными связями с окружающими социально опасное поведение, может способствовать возникновению различных «комплексов»: замкнутости, стеснительности, агрессивности, появлению вредных привычек (курение, токсикомания, алкоголизм, наркомания), что, как правило, ведет к различным правонарушениям и активным поискам новых связей в других сферах общения.

Деформация взаимоотношений создает условия для формирования асоциальной направленности личности. Достойное положение в группе сверстников дает подростку моральное удовлетворение и это одно из важных условий его нормального психического развития.

Изложенные в статье данные можно использовать для формирования благоприятной ситуации в учебном коллективе с целью предупреждения и преодоления социально опасного поведения, формирования позитивных, социально значимых личностных качеств и системы ценностей у учащихся в системе среднего профессионального образования.

Список использованных источников:

1. Воспитание трудного ребенка: Дети с девиантным поведением: Учеб.–метод. пособие / Под ред. М.И. Рожкова. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2001. – 240 с.
2. Змановская, Е.В. Девиантология: Психология отклоняющегося поведения: учеб.пособие / Е.В. Змановская. – М.: Академия, 2003.– 288 с.
3. Клейберг, Ю.А. Социальная психология девиантного поведения: учеб.пособие / Ю.А Клейберг. – М.: ТЦ Сфера, 2004.–192 с.
4. Статмен, П. Безопасность вашего ребенка: Как воспитать уверенных и осторожных детей / пер. с англ. С.А. Юрчук.–Екатеринбург, 2004. – 272 с.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Алесина Н.К. Использование веб–сайтов производственных организаций для повышения эффективности работы на рынке товаров и услуг.....	3
Бадыев М.А. Особенности применения концепции устойчивого развития в странах с переходной экономикой.....	5
Бондарь Т.Е. Инновационные возможности роста национальной экономики.....	7
Буркова О.С. Анализ тенденций социально–экономического развития Республики Беларусь.....	9
Бушкевич Я.В. Уровень конкурентоспособности отечественной продукции: проблемы и перспективы.....	11
Васильева А.В., Каргинова В.В. Трудовой потенциал населения старшего возраста и его использование в экономике региона.....	13
Вахильчук И.В. Пути снижения себестоимости продукции на предприятиях.....	15
Волкова Н.В., Шагун В.И. Формирование глобальной конкурентоспособности предприятий в современных условиях.....	16
Володько П.Л. Определение взаимосвязи нормы и эффективности накопления основного капитала.....	18
Воронин С.М. Стратегический анализ положения и перспектив машиностроения Беларуси.....	20
Гаврилик О.Н. Социально–экономические факторы модернизации денежных отношений.....	21
Герцева А.В. Диверсификация как инструмент управления развитием организации..	23
Глушко Н.А. Венчурное финансирование в Республике Беларусь.....	25
Грибов А.В. Диверсификация рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и продуктов питания для устойчивого развития экономики Беларуси.....	27
Григорьева Я.И. Оценка достаточности капитала банка как новая мера регулирования величины принимаемых им рисков.....	29
Данилович И.Д., Конончук И.А. Проблемы инвестиций банков Республики Беларусь.....	30
Егорова О.В. Направления совершенствования кормопроизводства как связующей отрасли животноводства и растениеводства.....	32
Зельман К.Г. Риски, связанные с сельскохозяйственным производством.....	34
Иванов В.Ф. Долгосрочный прогноз научно–технологического развития Беларуси....	35
Игнатенко Ю.В. Устойчивое развитие экономики Республики Беларусь и государственно–частное партнерство.....	36
Каргинова В.В. О формировании парадигмы исследования экономической безопасности региона.....	38
Kievich A.V. De–dollarization of the world economy as an objective reality.....	40
Kievich D.A. General characteristic of public debt of the Republic of Belarus.....	42
Кичан Е.И., Малевский Э.З. Автоматизация процессов управления денежными потоками в организациях Республики Беларусь.....	44
Ковалевская Д.А. Проблематика автоматизации бухгалтерского учета в общественном питании.....	46
Колб А.А. Услуги интеллектуального характера в инновационно–промышленном кластере.....	48
Конончук И.А. Проблемы реализации метода расчета НДС.....	50
Крумния В.А. Государственно–частное партнерство как инструмент решения социально–экономических задач.....	52
Купрейчик Д.В. Налоговая нагрузка и пути ее оптимизации в современных условиях.	53
Лебедевич М.В., Король А.Г. Отраслевые особенности проведения	55

производственного соревнования в АПК.....	
Лизакова Р.А., Бердин А.Ю. Создание совместного предприятия как один из вариантов промежуточной экспортной стратегии.....	57
Лин С.Д. Жилищные условия сельских жителей Беларуси в системе социально-экономических показателей воспроизводства населения.....	59
Ломако И.А., Киевич А.В. Импортозамещение в постиндустриальной экономике как фактор обеспечения национальной безопасности, роста и развития.....	61
Лягуская Н.В. Приоритетные направления развития подкомплекса нетрадиционных культур Республики Беларусь.....	62
Мазуренко О.М. Динамика скорректированных чистых накоплений в Республике Беларусь.....	65
Матвійчук Л.Ю., Лепкий М.І., Масечко І.В. Вплив сільського зеленого туризму на зайнятість сільського населення України.....	67
Мелешко Ю.В. Становление мирового рынка промышленного интернета вещей.....	69
Меліхова Т.Л. Політика ресурсозбереження в економічному розвитку регіональних центрів України (на прикладі м. Рівного).....	71
Моисеева Д.В., Богатырева В.А. Организационные инновации в России: анализ статистической информации.....	73
Морецкая А.В., Невар Н.А., Володько О.В. Финансовое обеспечение учреждений образования в Республике Беларусь.....	76
Одинцова Т.М. Развитие видов бухгалтерского учета в условиях информационной экономики.....	77
Онищук А.В. Стратегия финансового инвестирования на основе современной портфельной теории.....	79
Орешникова О.В. Современные тенденции развития органического производства в Беларуси.....	81
Паршутич О.А. Конкурентоспособность регионов страны.....	83
Печень В.С. Особенности экспорта услуг Могилевской области.....	85
Пигаль П.Б., Смешек Э.Ю., Дрозд В.Ю. О внедрении на предприятиях АПК Беларуси топливных сонохимических технологий.....	87
Пилипенко В.В. Проблемы достижения экзобалансированного развития в условиях современной технологической революции.....	90
Попов А.В. Негативные последствия трансформации занятости в контексте устойчивого развития территорий.....	92
Потапюк Л.М., Потапюк І.П. Інформаційна безпека як складова економічної безпеки підприємства.....	94
Прокурат А.С. Развитие принципов и элементов построения системы налогового риск-менеджмента государства и организаций налогоплательщиков в Республике Беларусь.....	96
Рошка Т.Б., Вабишевич И.Н. Совершенствование системы стимулирования экономики материальных ресурсов на сельскохозяйственном предприятии.....	99
Самолук Н.М., Юрчик Г.М. Фінансове забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва на основі кредитування.....	101
Сергиевич Т.В. Трудовая мотивация и производство товаров интенсивного обновления.....	104
Сидская О.В. Кластерный анализ как инструмент оценки активов банков.....	106
Соловьева Т.С. Социальные инновации как фактор территориального развития.....	107
Солодовников С.Ю. Особенности национальной структурной политики в контексте кризиса nanoиндустрии.....	109
Сорочинская Н.Л. Анализ финансового состояния хозяйствующих субъектов как инструмент принятия управленческих решений.....	111
Тишина Л.И. Межотраслевой инструментарий принятия управленческих	112

решений в области импортопотребления.....	
Тулейко Е.В. Государственно–частное партнерство в сфере образования как фактор устойчивого развития экономики.....	114
Федоренко В.А. Наука и инновации – стратегические ориентиры экономического роста Республики Беларусь.....	117
Харитончик А.И. Факторы гетерогенности монетарной трансмиссии в развивающихся странах.....	119
Хмель О.А. Партнёрство кластерного типа для повышения эффективности образовательной сферы.....	120
Хованская М.М. Проблемы и перспективы развития птицеводства в Республике Беларусь.....	122
Чернорук С.В., Лобан Т.Н. Системное развитие почтово–банковского бизнеса в Республике Беларусь.....	124
Шестакович Н.К., Филипенко В.С., Тихоновская Ю.О. Перевод сельскохозяйственного производства с традиционного на органическое земледелие....	126
Шилова Я.В. Теоретические аспекты анализа ликвидности и платежеспособности организаций.....	128
Щурок Э.М. Особенности внутриреспубликанской миграции населения: социологический анализ.....	130
Юй Лань Взаимная торговля Республики Беларусь и Китайской Народной Республики в сфере деловых услуг.....	132
Якубович В.И. Иностранные инвестиции как фактор устойчивого роста национальной экономики.....	134
РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ СЛОЖНО–ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР: СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ	
Володько О.В., Володько Л.П. Интеграционное взаимодействие малого и среднего бизнеса на основе кластеризации.....	137
Гилка М.Д. Агрохолдинг как новая организационная форма хозяйствования в аграрном секторе экономики Украины.....	139
Грабар Р.Н., Шумак Ж.Г. Значение кластеров в сфере креативной экономики для развития социально–экономической системы города.....	141
Добрмян Т.А., Горковенко Е.И. Направления снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции.....	143
Зборина И.М. Креативные индустрии как ключевой фактор регионального развития..	145
Киндаев А.Ю. Обеспечение устойчивости производства в сельском хозяйстве.....	147
Короб А.Н. Перспективные направления осуществления предпринимательской деятельности в сфере бухгалтерского учета на базе университета.....	149
Купрейчик М.И. Пути повышения эффективности использования материальных ресурсов в филиале Пинские электрические сети РУП ”Брестэнерго“.....	152
Филипенко В.С., Орешникова О.В., Тыновец С.В. Оптимизация структуры посадочных площадей органических ягодных культур.....	154
Чмыр Н.Н. Кластерная политика как инновационный механизм повышения эффективности территориально–отраслевой государственной политики.....	156
Шлык Н.Л. Территории опережающего развития как инструмент роста региональной экономики.....	158
Шулейко Д.Ч. Опыт развития кластерных инициатив в странах Европейского Союза.	159
Шумак Ж.Г. Оценка ресурсного потенциала предприятия на основе комплексного подхода.....	161
ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА И МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	

Алексиевич В.Н., Курьян Т.И. Социально–ответственный маркетинг в Республике Беларусь.....	164
Алесина Н.К. Развитие маркетинга в условиях инновационной экономики.....	165
Артеменко Т.В. «Истории успеха» как инструмент мотивации начала или развития экспортной деятельности.....	167
Бондарчук А.Э., Паршутич О.А. Особенности сбыта хлебобулочных изделий в Республике Беларусь.....	169
Бондарчук А.Э. Методические подходы к оценке эффективности сбытовой деятельности предприятий.....	171
Варакулина М.В., Ходжамырадов Б.Х. Управление маркетингом на предприятии: современные подходы.....	173
Войтович В.М. Особенности инновационного менеджмента на современном этапе....	174
Ворошина Е.В. Налоговое стимулирование инновационного развития предприятий в Республике Беларусь.....	176
Гуща П.В. Оплата труда работников молочного скотоводства с различными уровнями механизации работ.....	178
Дербинская Е.А., Касперович С.А. Основные подходы к трактовке содержания понятия риска.....	180
Ермакова Т.А. Концепция ВРМ и электронный бизнес.....	181
Завидівська О.І., Федак К.В. Менеджмент здоров'я як фактор підвищення якості життя працівників.....	183
Казушик А.А. Собственные товарные марки как тренд современного маркетинга.....	184
Калинин А.В. Специфика маркетинга услуг высшего образования Республики Беларусь.....	186
Колосов Г.В. Методика анализа основных принципов государственного контроля земельного рынка.....	187
Корхова О.Н. Сущность мотивации и стимулирования труда.....	190
Кривецкая А.С. Теоретические аспекты конкурентоспособности региона.....	191
Курылева В.В., Аракчеева З.В. Психолингвистические методы НЛП в продажах.....	193
Маковская Н.В., Чегерова Т.И. Качество трудовой жизни в Беларуси через оценки удовлетворенности трудом.....	195
Mogoz E. Problemy przedsiębiorstw wodno–ściekowych w Polsce.....	196
Недашковская Н.С., Родцевич Н.Г. Направления стратегии сбыта в организациях швейной промышленности (на примере ОАО «Славянка»).....	197
Парфенюк В.В., Морецкая А.В., Невар Н.А. Методика профедения SWOT–анализа на предприятиях сферы услуг.....	199
Рудь Н.Т. Креативність як основа менеджменту інноваційної організації.....	200
Сачковская А.Г. Омниканальные коммуникации в современной маркетинговой системе.....	203
Тарасевич О.А. Оценка эффективности брендинга ОАО «Минский тракторный завод».....	204
Хмельницкая Е.В. Организация маркетинговой деятельности на деревообрабатывающих и мебельных предприятиях Республики Беларусь.....	206
ПРОБЛЕМЫ И ТЕНДЕНЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА	
Боярчук Т.Н. Туристический потенциал культурно–исторического наследия Гродненской области в развитии въездного туризма Республики Беларусь.....	209
Власова А.А. К вопросу об агроэкотуризме.....	211
Гречишкина Е.А. Развитие лечебно–оздоровительного туризма в Республике Беларусь.....	213
Демьянов С.А. Особенности реализации кластерной концепции развития агроэкотуризма в	215

Республике Беларусь.....	
Еленская И.Э. Ивент как фактор устойчивого развития туризма в г. Пинске.....	217
Журавлева Н.Б. Музейная анимация в контексте экскурсионно–туристической деятельности.....	219
Лисовский Л.А., Ахраменко П.Е., Киселевич Т.С. Развитие сферы агротуризма и гостеприимства на Мозырщине.....	221
Мезенцева І.В. Розвиток туризму в національному природному парку «Прип’ять – Стохід».....	223
Невар Н.А., Морецкая А.В., Парфенюк В.В. Анализ состояния санаторно–курортного хозяйства Брестской области.....	225
Скварнюк И.Ф., Словик С.В. Ресторанно–гостиничная инфраструктура в Гродно: становление и развитие.....	227
Словік С.У. Шляхецкія сядзібы Гродзеншчыны XIX і XX як турыстычныя і экскурсійныя аб’екты.....	228
Шакен А.Ш., Плохих Р.В. Современные трактовки понятия «агротуризм».....	231
Шерстобитов А.В. Некоторые аспекты совершенствования агроэкотуристической деятельности.....	233
Штеер О.В. Бренд территории как инструмент устойчивого развития сферы туризма и гостеприимства.....	234
СОЦИОГУМАНИТАРНЫЕ И ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА	
Видзяйло А.В. Мотивация персонала и использование форм материального стимулирования на предприятии.....	237
Жылевіч В.Ф. Анатолий Франс як філосаф.....	239
Каленчук Э.Н. Особенности трактовки категории «понимание» в работах А.А. Брудного.....	241
Макарушко В.В. Консалтинговая составляющая инфраструктуры кластера.....	242
Микелевич Е.Б. Различия в показателях социально–психологической адаптации мужчин и женщин с различными стратегиями совладания с завистью в служебных отношениях.....	244
Орлова А.В. Предпринимательская активность женщин в европейских странах.....	247
Піменова О.О. Соціальне самовизначення молоді через розвиток суб’єктності як ресурс модернізації суспільства.....	249
Прокуда О.Ю. Правовое положение страховщика в отношении по добровольному медицинскому страхованию.....	249
Телятицкая Т.В. О путях сближения административно–деликтного законодательства стран ЕАЭС.....	252
Толкач И.Ф. Особенности формирования образа «Я» студентов технических специальностей.....	254
Цуба М.В., Цуба Н.М. Грамадска–культурная дзейнасць студэнцкай і вучнёўскай моладзі напярэдадні Першай сусветнай вайны.....	256
Шубала І.В. Тенденції зміни заробітної плати як основи формування доходів населення.....	258
Шубалий О.М. Основні засади політики соціального захисту населення.....	259
Шульга М.Л. Психологические особенности буллинга в подростковом и юношеском возрасте.....	260

Научное издание

**СБОРНИК
трудов XII международной
научно–практической конференции**

**«УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ»**

**Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь,
27 апреля 2018 г.**

За содержание и достоверность информации
в материалах сборника отвечают авторы

Подписано в печать 20.04.2018. Бумага типографская
Формат 60x84/8 Гарнитура Times
Усл. печ. л. 31,15. Уч.–изд. л. 24,43. Тираж 48. Заказ № 497.

Отпечатано в учреждении образования «Полесский государственный университет»
225710, г. Пинск, ул. Днепровской флотилии, 23