

строго определенного промежутка времени на конкретном сегменте мотивированного платежеспособного smart-маркетингового спроса. Тем самым инновационный проектный менеджмент содержит двойную идентичность (создает предпосылки для участия его стейкхолдеров одновременно и в проекте, и в команде знаний) так как предполагает, что проект должен включать в себя новые идеи и новаторские предложения, а также весь микротворческий вклад, возникающий в ходе повседневной деятельности по подготовке, разработке и освоению проекта с целью решения дилеммы между креативностью и эффективностью. Эта микрокреативность компенсирует один из основных недостатков иерархического ведения любого проекта – строгий административный контроль проекта, который сдерживает развитие креативности. Двойная идентичность снижает этот риск рассмотрения организационной структуры фирмы и недостатки таких функциональных традиционных отделов как бухгалтерия, финансовый персонал, сотрудники отдела кадров и различные административные единицы. Эти функциональные отделы являются основным элементом «строгой архитектуры знаний», которые обеспечивают эффективное администрирование организации проектов. Инновационная фирма является весьма высокорискованной и поэтому она должна осваивать портфель или несколько инновационных проектов [4]. В силу высокого риска деятельности инновационной фирмы в реальном высокотехнологичном и высококонкурентном бизнесе инвесторы стремятся получить рентабельность инвестиций 30% и более. Поэтому они используют, так называемое инновационно-инвестиционное соглашение «2-6*(2:4)-2», которое означает, что из 10 проинвестированных проектов 2 в первый год освоения инвестиций прекращает свое существование из-за убыточности, из следующих 6 два либо будут успешными, либо нет (50%/50%), 4 приносят умеренный доход и только 2 являются высокодоходными (около 60% и более). Тем самым эти два высокодоходные инновационные проекты компенсируют недополученный доход для инвесторов в целом по их портфелю [5].

Заключение. Таким образом, концепция традиционного менеджмента, ориентированная на систему управления операциями и массовым производством товаров и услуг массмаркетингового спроса, может быть в определенной мере эффективна при производстве большого количества преимущественно «бюджетного» продукта или услуги. В то же время при возникновении потребности в производстве альтернативного и особенно высокотехнологичного, высококонкурентоспособного продукта или услуги такая система управления и, следовательно, традиционный бизнес компании сталкивается с практически непреодолимыми сложностями адекватной профессиональной ее коррекции. В результате традиционный менеджмент оказывается неэффективным и требует новеллизации посредством внедрения предлагаемого подлинного инновационного проектного менеджмента).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Жудро М.К. Рудименты развития smart – маркетинга / М.К. Жудро, Н.В. Жудро // Научно-технологическое развитие аграрного сектора экономики страны в условиях глобальных вызовов и угроз: сборник статей междунар. научно-практической конф., (г. Москва, 17–18 октября 2019 г.). – М.: «Научный консультант», 2020. – С. 457-462.
2. Жудро М.К. Архитектоника форматирования smart-маркетинга / М.К. Жудро, Н.В. Жудро // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск : БГЭУ, 2020. – Вып.13. – С.242 – 249.
3. Жудро М.К. Имплементация SMART-маркетинга 5P в развитие SMART –экосистемы / М.К. Жудро // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и сред-них предприятий : мат. 17-го Межд. нуч. семинара, проводимого в рамках 19-ой Международной научно-технической конференции «Наука – образованию, производству, экономике» 25-26 марта 2021 года, Минск, Респ. Беларусь; программ. комитет С.В. Харитончик, А.В. Данильченко [и др.] / БНТУ ФММП. – Минск : Право и экономика, 2021. – С. 82– 84.
4. Жудро М.К. SMART-маркетинговые коммуникации: идентификация и оценка / М.К. Жудро, Н.В. Жудро // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск : БГЭУ, 2021. – Вып.14. – С.167 – 172.
5. Жудро М.К. Smart-маркетинговая конструкция взаимодействия продуцента и покупателя / М.К. Жудро // Актуальные проблемы инновационного развития и кадрового обеспечения АПК: материалы VII Международной научно-практической конференции (г. Минск, 4–5 июня 2020 г.). / редкол.: Н. Н. Романюк [и др.]. – Минск, БГАТУ, 2020. – С. 307 – 311.

УДК 338.45:658.56

ПОТЕНЦИАЛ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

канд. техн. наук, доцент Н.В. Кочетов, г. Минск

Резюме – обоснованы и предложены направления развития отечественного машиностроения с ориентацией на внутренний рынок и страны ЕАЭС в условиях санкций.

Ключевые слова: машиностроение, электромобиль, конкурентоспособность, санкции, ЕАЭС.

Введение. В условиях резкого изменения мировых экономических отношений произошло разграничение рынков под влиянием жёсткой санкционной политики: выделилась группа традиционно развитых стран под лидерством США, другая группа – это страны ЕАЭС (сюда входит и Республика Беларусь), третья группа стран, - это страны, осуществляющие относительно независимую экономическую политику, куда входят такие страны, как Китай, Индия, некоторые страны Латинской Америки, Азии и Африки. Это потребовало адаптации к новым

условиям мировой экономики. Для Республики Беларусь возникла необходимость ориентироваться на такие страны, где имеют место минимальные санкционные рестрикции, то есть, страны второй и третьей группы. Дело усугубилось продолжающейся пандемией, которая привела к свёртыванию многих секторов экономики, другие сектора экономики, напротив, стали ускоренно развиваться (медицина, производство медицинских препаратов, обслуживание на дому и т.д.). Всё это привело к трансформации экономической политики.

Основная часть. В сложившихся условиях можно предложить для Республики Беларусь несколько конкурентных направлений развития машиностроения, основанных на традиционных и новых сегментах, в которых Беларусь имеет преимущества, а также наметить новые направления.

1. Станкостроение традиционно было сильной стороной отечественного машиностроения. После распада Советского Союза рынки сбыта сократились, а возможности приобретения на мировом рынке любого технологического оборудования казались безграничными (открылись рынки Германии, Швейцарии, Японии, Кореи). В результате отечественное производство станков высокой точности резко упало, произошла потеря кадрового состава, станкостроение пришло в [1]. Беларусь имела развёрнутую станкостроительную базу, но, в угоду сиюминутным выгодам, долгосрочные перспективы были принесены в жертву, потребовались меры для выправления положения [2]. Но и это не помогло переломить ситуацию. В итоге многие промышленные предприятия, не обладая необходимыми валютными ресурсами, не смогли на основе отечественных станкостроительных предприятий провести переоснащение, поскольку их база не отвечает современным требованиям. В результате не произошло рывка в сторону повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, а производители вынуждены довольствоваться недополучением прибыли. Аналогичная картина на всём пространстве ЕАЭС. Перестройка станкостроения на инновационной основе может стать выигрышным направлением для Беларуси, где государство способно активнее проводить свою промышленную политику, сконцентрировав воедино потенциал Академии Наук, Государственного комитета по науке и технологиям (ГКНТ), вузовской и отраслевой науки, крупный производственный потенциал. Настало время возродить это направление для переоснащения производственных предприятий.

2. В сфере отечественного производства электротранспорта мы видим существенный прогресс, что соответствует общемировому развитию [3]. Производство электротранспорта: индивидуального (электромобили), общественного (электробусы, скоростные электропоезда). Это направление подкреплено развитием атомной энергетики. Кроме этого, важно разрабатывать новые модели грузового электротранспорта (грузовиков, внутрицехового транспорта, большегрузных самосвалов), сельскохозяйственных машин (тракторов, комбайнов), водного транспорта. Важным моментом при использовании электротранспорта является снижение выбросов вредных веществ в атмосферу, уменьшение шума в городах, при производстве хозяйственных работ (сельскохозяйственных, строительных). Это второе конкурентное направление белорусского машиностроения.

3. Важно не только развитие производства электротранспорта, но и развитие соответствующей инфраструктуры. Зарядные станции должны быть привязаны к дорожной сети. Здесь можно использовать инфраструктуру АЗС, что существенно сократит время и затраты. В республике начато производство зарядных устройств, но их номенклатура может быть расширена в сторону моделей большей мощности, существенно снижающих время зарядки. Для достижения большего экономического эффекта необходимо создать зарядные устройства коллективного пользования, предназначенные для многоэтажных многоквартирных домов, которые составляют основную часть жилого фонда республик бывшего Советского Союза. При этом такие зарядные устройства должны быть оснащены приборами учёта потребления энергии. Нельзя забывать и о развитии электроразрядной инфраструктуры в крупных сельскохозяйственных предприятиях. С переходом на электрическую сельскохозяйственную технику можно существенно сократить затраты на топливо, снизить его потери. Это направление потребует проведения специфических НИОКР, результат которых будет востребован по всех странах ЕАЭС.

4. Ещё одно направление, связанное с электротранспортом, является создание дешёвых энергоёмких автономных источников электропитания (аккумуляторов, суперконденсаторов и других устройств, работа которых основана на новых принципах). Стоимость силовой батареи составляет порядка 50-60 процентов электромобиля [4]. Сроки службы батарей ограничены, после чего их необходимо заменять. Решение проблемы источников питания позволило бы существенно продлить срок службы транспортных средств, уменьшить утилизационные потери, добиться большего КПД. Научный поиск ведётся во всём мире, и для республики это было бы одним из наукоёмких направлений работы.

5. Серийное производство беспилотных летательных аппаратов (БЛА). Эти объекты (самолёты, квадрокоптеры) могут найти широкое применение как в военном деле, так и гражданской практике: курьерская служба, обслуживание интернет-магазинов, доставка почты, охрана лесов от пожаров, поиск людей в лесу, в городе, охрана полей и акваторий озёр, рыбохозяйств, аэрофотосъёмка и кадастровая работа, разрешение земельных споров, установление границ земельных участков при индивидуальном строительстве, для нужд сельскохозяйственных предприятий, садоводческих товариществ. При этом можно существенно сократить загруженность автомобильных дорог и улиц городов. Решением производственной проблемы может стать правильно выстроенное государственно-частное партнёрство (ГЧП), т.е. проблема должна рассматриваться комплексно, включая технические, организационно-экономические, научно-образовательные аспекты [5].

Заключение. Развитие приведённых направлений машиностроения способно дать реальный эффект только в случае грамотного сочетания государственных (социальных) и частных интересов. А это возможно только при взаимном уважении сторон, что является прерогативой образования – сформировать соответствующую

ментальность [5]. Указанные направления, опирающиеся на особенности белорусской экономики, способны дать конкурентные преимущества в рамках ЕАЭС и занять ведущие позиции среди других стран.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кочетов, Н.В. Что будет с машиностроением при интеграции экономики Республики Беларусь в мировую хозяйственную систему? /Н.В. Кочетов// ЭКО. – 2005. - №1. – С. 130-133.
2. Государственная целевая программа «Станкостроение». Утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь 23 июня 2003 г. №820 с изменениями и дополнениями, внесённым постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 8 ноября 2005г. №1237.
3. Электромобили. Электрон. ресурс. Режим доступа: <https://auto.ironhorse.ru/ct/elektromobili> Дата доступа: 28 февраля 2022.
4. Новости по теме электромобиль. Электрон. ресурс. Режим доступа: https://sputnik.by/tags/keyword_ehlektromobil/ Дата доступа: 8 октября 2020.
5. Кочетов, Н.В. Аналитические модели повышения конкурентоспособности машиностроения/Н.В. Кочетов. – Минск: Право и экономика, 2020. – 234 с.

УДК 339.5.012.24

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ НА ФОНЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Ли Пэйчжэн, доктор экон. наук, профессор В. Ф. Байнев, БГУ, г. Минск

Резюме – в условиях глобальной экономической интеграции все более важными становятся статус и роль торговли высокотехнологичной промышленности. В целях расширения евразийской экономической интеграции и укрепления сотрудничества в высокотехнологичных отраслях и в области торговли высокотехнологичной продукции необходимо проводить стратегическую торговую политику, оптимизировать евразийское торгово-экономическое развитие, способствовать устойчивому и скоординированному развитию внешнеторговой политики.

Ключевые слова: высокие технологии; высокотехнологичное производство; евразийская экономическая интеграция; международная торговая политика.

Введение. Быстрое развитие высокотехнологичной отрасли Китая привело к значительному увеличению экспорта высокотехнологичной китайской продукции. Экспорт инновационных товаров стал основной силой, участвующей в международной рыночной конкуренции. В настоящее время все еще существует большой разрыв в области экспорта инновационной продукции между Китаем и зарубежными странами, однако высокотехнологичное производство Китая все еще отстает от США и других западных развитых стран. Чтобы преодолеть разрыв между инновационной промышленностью и торговлей продукцией данной отрасли, необходимо проводить стратегическую торговую политику и оптимизировать торгово-экономическое сотрудничество, способствовать устойчивому развитию внешней торговли, совершенствовать соответствующие правила для высокотехнологичных отраслей и эффективно устранять технические торговые барьеры.

Основная часть. Роль торговли в высокотехнологичных отраслях промышленности в контексте евразийской экономической интеграции заключается в следующем. Во-первых, торговля товарами высокотехнологичных отраслей промышленности отражает динамичную тенденцию развития международной торговли и способствует улучшению структуры торговли страны. Во-вторых, сбыт инновационной продукции стал важной формой модернизации промышленности и повышения международной конкурентоспособности развивающихся стран. В-третьих, товарооборот высокотехнологичных товаров является важной частью трансграничной торговли и основной движущей силой экономической интеграции. В настоящее время на внутрифирменную торговлю транснациональных корпораций приходится более 80% международной торговли, а 3/4 внутрифирменной торговли транснациональных корпораций осуществляется в области сбыта высокотехнологичной продукции. Таким образом, международные компании являются основными игроками в современной торговле в сфере высоких технологий. Многонациональные компании интегрируют производство и продажи своих дочерних компаний в разных странах, особенно благодаря международному разделению труда в области обработки торговли, с целью максимизации прибыли. Каждая принимающая страна участвует в международной системе разделения труда, созданной многонациональными корпорациями, и пользуется преимуществами международными торговой и экономической интеграции. В-четвертых, торговля внутри высокотехнологичных отраслей промышленности играет определенную роль в распространении технологий и способствует повышению инновационного уровня страны. В условиях нынешней евразийской экономической интеграции трудности, с которыми сталкивается торговля в сфере высоких технологий, заключаются в следующем: во-первых, влияние пандемии COVID-19 во многих странах-экспортерах высокотехнологичной продукции, включая Китай, привело к снижению производительности, стагнация производства, рост безработицы и т. д. Таким образом, добавляются риски и появляется большая неопределенность в международной торговле. Во-вторых, ужесточаются меры контроля международной торговли. Также существуют различия в законодательстве между странами Евразии, что может репятствовать торговле стран-экспортеров инновационных товаров. В-третьих, в