

ISSN 2309-6667



Белорусский национальный
технический университет

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ

Сборник научных статей
Основан в 2013 году

Выпуск 15

Минск
БНТУ
2022

УДК 338.24
ББК 65.050.1
Э40

Адрес редакции:

Белорусский национальный технический университет, пр. Независимости, 65, корп. 1, 220013, г. Минск, Республика Беларусь.

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

© Белорусский национальный
технический университет, 2022

Редакционная коллегия:

Солодовников С. Ю., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, главный редактор, Республика Беларусь;

Байнев В. Ф., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инноватики и предпринимательской деятельности Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;

Богатырева В. В., доктор экономических наук, профессор, ректор Витебского государственного университета им. П. М. Машерова, Республика Беларусь;

Васюченко Л. П., кандидат экономических наук, доцент, Республика Беларусь;

Галоян Д. Р., доктор экономических наук, доцент, ректор Армянского государственного экономического университета, Республика Армения;

Гурский В. Л., доктор экономических наук, доцент, директор Института экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь;

Давыденко Е. Л., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;

Дроздов Г. Д., доктор экономических наук, профессор, генеральный директор Санкт-Петербургского экономического института дистанционной формы обучения, Российская Федерация;

Дроздович Л. И., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;

Елкина О. С., доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры безопасности Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Российская Федерация;

Клименко В. А., доктор социологических наук, кандидат экономических наук, профессор, Советник Исполнительного комитета СНГ, Республика Беларусь;

Кологривко А. А., кандидат технических наук, доцент, декан факультета горного дела и инженерной экологии Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;

Курегян С. В., доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и право» Белорусского национального технического университета, Республика Беларусь;

Лемещенко П. С., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международной политической экономии Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;

Лепеш Г. В., доктор технических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, заведующий кафедрой безопасности населения и территорий от чрезвычайных ситуаций Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Российская Федерация;

Лученок А. И., доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики Института экономики Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь;

Макарова И. В., доктор экономических наук, доцент, заместитель руководителя Администрации губернатора Пермского края, Российская Федерация;

Маргарян А. Ш., кандидат экономических наук, доцент, директор Научно-учебной лаборатории инновационных и институциональных исследований Армянского государственного экономического университета, Республика Армения;

Медведев В. Ф., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь;

Морова А. П., доктор экономических наук, профессор, член Президиума Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь, Республика Беларусь;

Наумович О. А., кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по международной научно-инновационной работе Белорусского института системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы, Республика Беларусь;

Никитенко П. Г., доктор экономических наук, профессор, академик Национальной академии наук Беларуси, советник Национальной академии наук Беларуси, Республика Беларусь;

Пастухов А. Л., кандидат философских наук, доцент, доцент кафедры безопасности Северо-Западного института управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Российская Федерация;

Симченко Н. А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского;

Тарасевич В. Н., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международной экономики, политической экономии и управления Национальной металлургической академии Украины, Украина;

Фаузер В. В., доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, руководитель отдела социально-экономических проблем, заведующий лабораторией демографии и социального управления Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук, Российская Федерация;

Хайкин М. М., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономическая теория» Санкт-Петербургского горного университета, Российская Федерация;

Хацкевич Г. А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой бизнес-администрирования Института бизнеса Белорусского государственного университета, Республика Беларусь;

Цехла С. Ю., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента предпринимательской деятельности Института экономики и управления Крымского федерального университета им. В. И. Вернадского;

Шебеко К. К., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономическая теория и маркетинг» Белорусского государственного технологического университета, Республика Беларусь;

Чижович В., PhD., профессор, профессор кафедры административного и финансового права предприятий Варшавской школы экономики, Республика Польша.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Богатырева В. В., Бобрик М. Ю., Салахова Ю. Ш. Перспективы и риски, связанные с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь	7
Короткевич А. И. Стратегия инвестиционно-инновационной деятельности в контексте трансформации национальной экономической системы по видам экономической деятельности.....	15
Мелешко Ю. В. Система ключевых направлений модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально развитыми регионами Российской Федерации.....	27
Сергиевич Т. В. Теоретико-методологические подходы к исследованию бизнес-модели	36
Солодовников С. Ю. Практические рекомендации по результатам реализации проекта «Организационно-экономические проблемы расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0» и перспективы дальнейшего развития и использования полученных результатов.....	49
Короткевич А. И., Стефанович А. И. Малый и средний бизнес Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития.....	57
Сташевская М. П. Методическое обеспечение и комплекс мер по развитию организационно-экономического механизма применения больших данных.....	73

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Курегян С. В. Человек и экономическая теория.....	87
--	----

НАЦИОНАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Солодовникова Т. В. Некоторые культурно-идеологические и институциональные аспекты совершенствования новой концепции национальной безопасности.....	94
Бидзюра Е. А. Теоретико-методологические подходы к определению экономической безопасности промышленных предприятий.....	100

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Павлыш Э. В., Шабалина О. А., Давтян А. Г. Взаимообусловленность процессов международной экономической интеграции и формирования человеческого потенциала территории.....	109
--	-----

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Железко Б. А., Стадник А. О., Синявская О. А. Использование технического анализа и индикаторов в алгоритмическом трейдинге.....	119
--	-----

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Ковалев А. В. Деньги и капитал в концепциях У. Ст. Джевонса и К. Менгера.....	131
--	-----

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

Коновалов Д. Л. Корпоративное управление как институциональный инструмент обеспечения согласования интересов участников корпоративных отношений.....	142
Верaksa С. А. Теоретико-методологические основы государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в контексте устойчивого развития.....	154
Сюй Цзинь Концептуальная модель системы корпоративного управления предприятиями Республики Беларусь по опыту КНР.....	164

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 331.101.262+316.37

JEL J24; O15

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-7-14>

**ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПОЯВЛЕНИЕМ НОВЫХ
ФОРМ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И МОТИВАЦИИ ТРУДА
В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ¹**

В. В. Богатырева

bahatuarova@ya.ru

доктор экономических наук, профессор, ректор

Витебский государственный университет имени П. М. Машерова

г. Витебск, Республика Беларусь

М. Ю. Бобрик

miro-slavab@mail.ru

кандидат географических наук, доцент, проректор

Витебский государственный университет имени П. М. Машерова

г. Витебск, Республика Беларусь

Ю. Ш. Салахова

y.salakhova@vsu.by

старший преподаватель кафедры гражданского права и гражданского процесса

Витебский государственный университет имени П. М. Машерова

г. Витебск, Республика Беларусь

В статье выявлены перспективы и риски, связанные с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь. Показано, что названные перспективы зависят как от глобальных тенденций, так и от особенностей их реализации в нашей стране. Установлено, что названные риски порождаются ускорением социально-экономической динамики в условиях развития цифровой экономики, несовершенством организационно-экономических механизмов управления персоналом, недостатком финансовых ресурсов. Определено, что минимизировать рассматриваемые риски можно на основе партнерства «общество-государство-бизнес».

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, мотивация труда, цифровая экономика, цифровизация, цифровые компетенции, риски.

Цитирование: Богатырева, В. В. Перспективы и риски, связанные с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь / В. В. Богатырева, М. Ю. Бобрик, Ю. Ш. Салахова // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 7–14. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-7-14>

Введение. Выявить перспективы и риски, связанные с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь, можно только за счет последовательного использования системного подхода. Как известно, «исходным пунктом системного подхода является представление о целостности изучаемой среды» [1, с. 7]. Названная характеристика

¹ Статья подготовлена при поддержке БРФФИ (договор № Г20РА–011 от 04.05.2020 г.).

современного системного подхода является важной, но не единственной предпосылкой для правильного использования современного системного подхода в социальных системах, которые являются очень сложными системами, подверженными сильному влиянию внутренних и внешних факторов, а также способности к самоорганизации. Эта самоорганизация, применительно к цели нашего исследования, может вызывать множество дополнительных и иных рисков, как по причине высокой степени диссипативности, так и чрезмерного ослабления последней. Разобраться в этом нам может помочь только использование синергетики.

Результаты и их обсуждение. Основы синергетики были заложены И. Пригожиным и И. Стенгерс в работе «Время, хаос, квант. К решению парадокса времени» [2]. Названные авторы показали, что «элементы, включающие в себя хаос, стрелу времени и решение квантового парадокса, приводят нас к более единой концепции природы, в которой становление и "события" входят на всех уровнях описания <...> В традиционном понимании законы природы были законами, описывающими замкнутую детерминистическую Вселенную <...> детерминистические симметричные по времени законы соответствуют только весьма частным случаям» [2, с. 10–11]. Е. А. Седов, подчеркивая значение синергетической теории, писал, что «с развитием методов неравновесной термодинамики, теории информации, синергетики начали выявляться механизмы взаимодействий, которые обуславливают самоорганизацию различных по своей природе систем» [3, с. 93]. В условиях существующей научной специализации нельзя требовать от экономистов, чтобы они в полной мере могли понять работу И. Пригожина и И. Стенгерс, но этого и не требуется, поскольку можно применять их методологию и без этого. Л. Вальрас справедливо подчеркивал возможность такого методологического приема в экономической науке: «Немногие из нас в состоянии прочесть "Математические принципы естественной философии" Ньютона или "Небесную механику" В. Лапласа; и, однако, мы все, полагаясь на мнение компетентных людей, принимаем то описание мира астрономических фактов, которое дано в соответствии с принципом всемирного тяготения. Почему же нельзя принять таким же образом описание мира экономических фактов в соответствии с принципом свободной конкуренции?» [4, с. 40].

Ранее нами последовательно использовался системный подход в целом и синергетическая парадигма как его частный случай при раскрытии и содержательной характеристике социально-экономических факторов, определяющих эволюцию форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь. Благодаря этому имеется возможность при выявлении перспектив и рисков, связанных с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь использовать вышеназванные факторы, которыми являются:

- 1) либерализация рынков товаров и услуг;
- 2) доминирование в мировой экономике глобальных финансов;
- 3) концентрация капитала;
- 4) социальный характер белорусского государства;
- 5) цифровизация и гуманизация (радикальное усиление роли человеческого фактора в новой экономике) производственных процессов;
- 6) изменение системы приоритетов деятельности предприятий;
- 7) множественность форм собственности;
- 8) изменение в постсоветский период форм и методов управления коммерческими организациями, находящимися в государственной собственности;
- 9) изменение характера труда, усиление в нем творческой, созидательной, инновационной компоненты, рост значения науки о природе, человеке и обществе;
- 10) факторы-причины: научно-техническая революция, обуславливающая смену

технологических укладов;

- 11) роботизация;
- 12) усиление социально-классовой дифференциации в обществе;
- 13) развитие и широкое распространение общественно-функциональных технологий;
- 14) потеря рыночным хозяйственным укладом доминирующего положения в национальных экономических системах и в международных экономических отношениях, что существенно нарушает рыночные принципы оплаты и стимулирования труда;
- 15) постоянное усиление государства как конфигуратора социально-трудовых отношений;
- 16) ослабление материальных стимулов к труду и усиление не материальных стимулов;
- 17) развитие цифрового общества, сопровождаемое возникновением цифрового капитала и цифровой ренты;
- 18) усиление роли человеческого капитала и его опережающее развитие по сравнению финансовым и материальными формами капиталов.

Перспективы развития, связанные с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь, достаточно очевидны. С одной стороны, как нами отмечалось ранее, «становление новой экономики, обозначившее необходимость развития инновационных подходов в управлении, выявленные нерешенные проблемы в отношении важнейшего фактора экономического роста – человеческого капитала – обострили актуальность исследования человеческого ресурса как важного актива отдельно взятой организации и национальной экономики в целом, изучения процесса финансового управления формированием и использованием человеческого капитала» [5, с. 85–86]. А с другой стороны: «Основопологающим фактором производства и важнейшим элементом национального богатства выступает человеческий капитал как задействованная в производственно-хозяйственной деятельности часть человеческих ресурсов. Именно он (человеческий капитал) лежит в основе формирования венчурного предпринимательства и во многом предопределяет уровень инвестиционной привлекательности и инновационной активности государства» [6, с. 94]. Иначе говоря, сегодня никому из серьезных ученых-экономистов не придет в голову в серьез оспаривать то, что в условиях новой (современной) экономики человеческий капитал выступает одним из важнейших факторов (основополагающим фактором, т. е. лежащим в основе) нового качества экономического роста, повышения конкурентоспособности всех отраслей народного хозяйства и обеспечения экономической и социальной безопасности общества, государства и людей. Именно по этой причине сегодня не оспаривается актуальность исследования человеческого капитала – одного из самых динамичных экономических ресурсов.

Как нами уже подчеркивалось, «предпосылками возникновения теории человеческого капитала стали произошедшие в XX столетии коренные изменения не только в технике и технологии, но и в производительных силах. Весь мир был качественно преобразован, поднявшись на новую ступень не только материального, но и интеллектуального развития. В этих условиях особо пристальное внимание стало уделяться созидательной человеческой деятельности: новым научным изысканиям и происходящим на их основе технико-технологическим процессам. Результатом чего стали исследования ресурсов и возможностей человека» [7, с. 2]. В этом и заключаются перспективы, связанные с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь. Более того, поскольку «цифровизация бизнес-модели формирует потребность в новых навыках и компетенциях» [8, с. 99], то основополагающим фактором успешности цифровизи-

зации выступает наличие у работников «цифровых» компетенций, т. е. нельзя провести цифровизацию, когда персонал не владеет цифровыми компетенциями. Поэтому, появление новых форм человеческого капитала в Республике Беларусь, соответствующих требованиям цифровой экономики, – это обязательное условие перехода белорусской экономики к новому качеству экономического роста.

Цифровизация экономики не является самоцелью, но должна рассматриваться как составная часть повышения инновационности народного хозяйства и хозяйственных субъектов. «Процесс создания инновации в первую очередь обеспечивается на основе накопленного запаса навыков, знаний, способностей создателей инновации. А значит необходимо отметить прямое участие человеческого капитала в формировании инноваций. Причем формирование человеческого капитала организации сопровождает процесс формирования инновации» [6, с. 96]. Таким образом, приведенная цитата также показывает, что процессы развития человеческого капитала и формирования инноваций взаимообусловлены.

В качестве перспектив развития, связанных с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь можно назвать: дальнейшую либерализацию рынков труда в нашей стране и за рубежом, что увеличит количество индивидов, стремящихся получить профессиональные компетенции, связанные с цифровой экономикой, что будет заметно увеличивать количество занятых в IT-сфере и существенно повлияет на перспективы перемены труда для этих лиц. Это будет существенно трансформировать человеческий капитал, формируя новые формы этого капитала. С другой стороны, получение образования, связанного с IT-сферой, повышает вероятность эмиграции белорусов за границу; продолжающаяся глобальная тенденция концентрации капитала в условиях развития цифровых технологий увеличит не только количество и долю занятых в крупных коммерческих организациях, но и будет предъявлять все новые и новые требования для постоянно увеличивающейся доли занятых в крупных компаниях, характеризующихся возрастанием разнообразия корпоративных требований к трудовым, этическим, социальным и иным характеристикам их работников, формируя новые формы корпоративной социально-трудовой культуры, а значит и новые (разнообразные) формы человеческого капитала. Так, например, уже сегодня демонстрация в социальных сетях неготовности безоговорочно принять корпоративные стандарты поведения (признать гомосексуализм как норму) работника одной из крупнейших, зарегистрированных в Республике Беларусь IT-компаний, повлекло за собой его немедленное увольнение; дальнейшая цифровизация и гуманизация производственных процессов, сопровождающаяся радикальным усилением роли человеческого фактора в новой экономике, порождает тенденцию к росту самозанятых, увеличение доли работников-инноваторов порождает новые формы человеческого капитала. Эту тенденцию усиливают НТР, роботизация, снижение влияния рыночных инструментов на поведение наемных работников в условиях развития цифровизации и т. д.

Существующие тенденции и перспективы, связанные с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь, порождают соответствующие риски. Прежде всего, следует назвать риски усиления политико-экономической и социальной нестабильности. Как пишет С. Ю. Солодовников, «усиление многоукладности в постиндустриальном обществе, сопровождаемое увеличением количества периферийных социально-экономических укладов и ускорением трансформации доминирующих укладов, ведет к значительному усложнению социально-экономических отношений. При этом наблюдается усиление профессионально-квалификационного расслоения общества, затрудняется перемена труда между различными квалификационно-профессиональными группами, между индивидами занятыми в информационной и традиционной экономи-

ками и т. д.» [9, с. 304]. Само по себе усложнение социально-экономических отношений уже само по себе является риском, поскольку чем сложнее социальная система, тем сложнее ей управлять и тем труднее за счет самоорганизации установить баланс социально-экономических интересов. На последнее негативно влияет не только то, что система становится сложнее, но и то, что этот процесс происходит радикально быстро. Если добавить к этому затруднение перемены труда между различными профессионально-квалификационными группами, между индивидами, занятыми в информационной и традиционной экономиках, снижение уровня доходов в традиционных технологических укладах, усиление корпоративных форм социального капитала в цифровом обществе, то налицо разнообразные риски нарушения социальной стабильности, экономической безопасности и т. д.

Актуализируются также риски, связанные с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь, в результате усиления глобальной конкуренции за финансовые ресурсы. «Человеческий капитал организации формируется, развивается в результате использования финансовых и человеческих ресурсов. Человеческие ресурсы – это совокупность задействованных и незадействованных в финансово-хозяйственной деятельности организации знаний, навыков, умений, способностей ее (этой организации) работника, а человеческий капитал – есть совокупность стоимости приобретенных человеческих ресурсов, прирост стоимости человеческих ресурсов в процессе их содержания, развития и сохранения, обуславливающий рост дохода организационанимателя как в настоящем, так и в будущем периодах» [10, с. 52]. Следовательно, «человеческий капитал представляет ту часть накопленных человеческих навыков, способностей и умений, которые уже задействованы в производственной деятельности» [11, с. 59]. Можно утверждать, что центральным звеном экономической системы вступает человеческий ресурс, который обладает определенным человеческим потенциалом, а его задействованная часть – человеческий капитал. Изучая теоретические особенности человеческого потенциала, следует заметить, что «в целом "потенциал" показывает тот объем средств, который может быть применен его носителем при определенных внешних и внутренних обстоятельствах путем его трансформации в новые формы реализации» [12, с. 172]. Процесс изменения человеческого потенциала цикличен. С учетом понимания его сущности как динамического процесса развития и смены форм, последовательного преобразования первоначальных способностей, сил и ценностей, использования отдельной части и совокупного наращивания позволяет выделить его следующие стадии: формирование исходного человеческого потенциала; преобразование части человеческого потенциала в возможный человеческий капитал; использование человеческого капитала как задействованной части человеческого потенциала; наращивание человеческого потенциала за счет развития человеческого капитала. Таким образом, к вышеназванным рискам следует отнести угрозу нехватки финансовых ресурсов для формирования, развития и использования человеческого капитала.

В качестве риска, связанного с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь, также следует выделить несовершенство организационно-экономических механизмов развития, формирования и использования этого капитала. «Человеческий ресурс, который использует наниматель в целях достижения желаемого результата, может быть задействован не в полном объеме. Причинами могут быть следующие обстоятельства: нежелание работника использовать весь свой возможный потенциал и (или) неумение нанимателя создать условия, при которых потенциал его работников будет раскрыт в полном объеме» [10, с. 49]. Для минимизации этих рисков необходимо, чтобы в нашей стране развитие человеческого капитала стало приоритетным направлением, а важ-

нейшей стратегической задачей белорусского общества стало обеспечение высококачественного уровня человеческого капитала как на макро-, так и на микроуровне хозяйствования. При этом необходимо продолжать дальнейшее развитие партнерства общество-государство-бизнес.

Выводы. В статье выявлены перспективы и риски, связанные с появлением новых форм человеческого капитала и мотивации труда в условиях развития цифровой экономики в Республике Беларусь. Показано, что названные перспективы зависят как от глобальных тенденций, так и от особенностей их реализации в нашей стране. Установлено, что названные риски порождаются ускорением социально-экономической динамики в условиях развития цифровой экономики, несовершенством организационно-экономических механизмов управления персоналом, недостатком финансовых ресурсов. Определено, что минимизировать рассматриваемые риски можно на основе партнерства «общество-государство-бизнес».

Список использованных источников

1. Солодовников, С. Ю. Понятие хаоса и его место в развитии сложных систем / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2018. – Вып. 7. – С. 5–18. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-7-5-18>
2. Пригожин, И. Время, хаос, квант. К решению парадокса времени / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Прогресс, 1994. – 272 с.
3. Седов, Е. А. Информационно-энтропийные свойства социальных систем / Е. А. Седов // Общественные науки и современность. – 1993. – № 5. – С. 92–101.
4. Walras, L. *Éléments d'économie politique pure* / L. Walras. – Paris, 1952.
5. Богатырева, В. В. Человеческий капитал как фактор повышения инвестиционной активности и экономического роста / В. В. Богатырева, С. В. Бословяк // Север и рынок: формирование экономического порядка. – 2017. – № 2 (53). – С. 85–95.
6. Богатырева, В. В. Человеческий капитал, инвестиции и инновации: фундаментальный и прикладной аспекты исследования взаимосвязи / В. В. Богатырева // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2015. – № 5. – С. 94–97.
7. Богатырева, В. В. Теория финансового управления воспроизводством человеческого капитала: концептуальные основы, методологические принципы / В. В. Богатырева // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2014. – № 5. – С. 2–11.
8. Сергиевич, Т. В. Влияние цифровизации экономики и общества на трансформацию бизнес-моделей промышленных предприятий / Т. В. Сергиевич // Технико-технологические проблемы сервиса. – 2021. – № 2 (56). – С. 95–101.
9. Солодовников, С. Ю. Социально-экономические факторы, определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 296–308. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2017-5-296-308>
10. Богатырева, В. В. Теоретико-методологические основы взаимосвязи финансовых ресурсов и человеческого капитала организации / В. В. Богатырева // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2011. – № 6. – С. 48–52.
11. Салахова, Ю. Ш. Теоретико-методологические основы исследования содержания человеческого потенциала и его роли в формировании человеческого капитала / Ю. Ш. Салахова // Право. Экономика. Психология. – 2020. – № 3 (19). – С. 55–60.

12. Салахова, Ю. Ш. Особенности понимания сущности человеческого потенциала / Ю. Ш. Салахова // Безопасность промышленного предприятия: инженерные и управленческие решения : сборник материалов XIX Международной научно-практической конференции, 16 ноября 2021 г. / редкол.: С. Ю. Солодовников [и др.]. – Минск : БНТУ, 2021. – С. 172.

Статья поступила в редакцию 28 февраля 2022 года

**PROSPECTS AND RISKS IN THE EMERGENCE OF HUMAN CAPITAL
AND LABOR MOTIVATION NEW FORMS IN THE CONTEXT
OF DIGITAL DEVELOPMENT**

V. V. Bogatyreva

Doctor of Economics, Professor, Rector
Vitebsk state University named after P. M. Masherov
Vitebsk, Republic of Belarus

M. Yu. Bobric

PhD in Geography, Associate Professor, Vice-rector
Vitebsk state University named after P. M. Masherov
Vitebsk, Republic of Belarus

Yu. Sh. Salakhava

Senior lecturer of the departments of civil law and civil procedure
Vitebsk state University named after P. M. Masherov
Vitebsk, Republic of Belarus

The article identifies the prospects and risks associated with the emergence of human capital and labor motivation new forms in the context of the development of the digital economy in the Republic of Belarus. It is shown that these prospects depend both on global trends and on the specifics of their implementation in our country. It is established that these risks are generated by the acceleration of socio-economic dynamics in the context of the digital economy development, the imperfection of organizational and economic mechanisms of personnel management, the lack of financial resources. It is determined that it is possible to minimize the risks under consideration on the basis of the partnership "society-state-business".

Keywords: human capital, human potential, labor motivation, digital economy, digitalization, digital competencies, risks.

References

1. Solodovnikov, S. Yu. (2018) Ponyatie haosa i ego mesto v razvitii slozhnyh sistem [The concept of chaos and its place in the development of complex systems]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (7), 5-18. (In Russian).
2. Prigozhin, I., Stengers, I. (1994) *Vremya, kaos, kvant. K resheniyu paradoksa vremeni* [Time, chaos, quantum. Towards the solution of the Time Paradox], Moscow, Progress publ. (In Russian).
3. Sedov, E. A. (1993) *Informacionno-entropijnye svoystva social'nyh sistem* [Information and entropy properties of social systems]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*. (5), 92-101. (In Russian).
4. Walras, L. (1952) *Eléments d-monocE eruP fo stnemelE] erup eugitilop eimonocē ics]*, Paris. (In French).
5. Bogatyreva, V. V., Boslovyak, S. V. (2017) Chelovecheskij kapital kak faktor povysheniya investicionnoj aktivnosti i ekonomicheskogo rosta [Human capital as a factor of

increasing investment activity and economic growth]. *Sever i rynek: formirovanie ekonomicheskogo poryadka*. (2), 85-95. (In Russian).

6. Bogatyreva, V. V. (2015) Chelovecheskij kapital, investicii i innovacii: fundamental'nyj i prikladnoj aspekty issledovaniya vzaimosvyazi [Human capital, investment and innovation: fundamental and applied aspects of the study of interconnection]. *Vestnik Polockogo gosudarstvennogo universiteta*. (5), 94-97. (In Russian).

7. Bogatyreva, V. V. (2014) Teoriya finansovogo upravleniya vosproizvodstvom chelovecheskogo kapitala: konceptual'nye osnovy, metodologicheskie principy [Theory of financial management of reproduction of human capital: conceptual foundations, methodological principles]. *Vestnik Polockogo gosudarstvennogo universiteta*. (5), 2-11. (In Russian).

8. Sergievich, T. V. (2021) Vliyanie cifrovizacii ekonomiki i obshchestva na transformaciyu biznes-modelej promyshlennyh predpriyatij [The impact of digitalization of the economy and society on the transformation of business models of industrial enterprises] *Tekhniko-tekhnologicheskie problemy servisa*. (2), 95-101. (In Russian).

9. Solodovnikov, S. Yu. (2017) Social'no-ekonomicheskie faktory, opredelyayushchie izmenenie sistemy trudovoj motivacii v novyh social'no-ekonomicheskikh i tekhnologicheskikh usloviyah v Belarusi [Socio-economic factors determining the change in the system of labor motivation in the new socio-economic and technological conditions in Belarus]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (5), 296-308. (In Russian).

10. Bogatyreva, V. V. (2011) Teoretiko-metodologicheskie osnovy vzaimosvyazi finansovyh resursov i chelovecheskogo kapitala organizacii [Theoretical and methodological foundations of the relationship between financial resources and human capital of the organization] *Vestnik Polockogo gosudarstvennogo universiteta*. (6), 48-52. (In Russian).

11. Salakhova, Yu. Sh. (2020) Teoretiko-metodologicheskie osnovy issledovaniya sodержaniya chelovecheskogo potenciala i ego roli v formirovanii chelovecheskogo kapitala [Theoretical and methodological foundations of the study of the content of human potential and its role in the formation of human capital]. *Pravo. Ekonomika. Psihologiya*. (3), 55-60. (In Russian).

12. Salakhova, Yu. Sh. (2020) Osobennosti ponimaniya sushchnosti chelovecheskogo potenciala [Features of understanding the essence of human potential]. *Bezopasnost' promyshlennogo predpriyatiya: inzhenernye i upravlencheskie resheniya: compendium of reports of the scientific conference, Minsk, 16 November 2021, Minsk, BNTU*. (In Russian).

УДК 338.24

JEL O11, O21

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-15-26>

**СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ
НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ
ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

А. И. Короткевич

Alexeyk75@mail.ru

доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой банковской экономики
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

В статье рассмотрена укрупненная модель стратегического управления трансформацией национальной экономической системы по видам экономической деятельности, включающая постановку стратегической цели, конкретизированной в задачах, выявление имеющихся внутренних и внешних возможностей и определение на основе их сопоставления конкурентных возможностей трансформации национальной экономической системы по видам экономической деятельности, отбор целевых направлений, стратегическое планирование и организационно-экономическое обеспечение реализации стратегических планов. Предложены базовые инвестиционно-инновационные стратегии трансформации национальной экономической системы, позволяющие комплексно подходить к вопросам обоснования направлений ее инновационной трансформации по видам экономической деятельности с учетом имеющегося инновационного и инвестиционного потенциала и возможностей по его наращиванию и использованию. На основе укрупненной модели стратегического управления трансформацией национальной экономической системы и базовых инвестиционно-инновационных стратегий ее обеспечения предложена методика разработки и реализации стратегии инвестиционно-инновационной деятельности, включающая основные этапы с соответствующими им видами работ, характеристику их содержания и обоснование ожидаемых результатов.

Ключевые слова: национальная экономическая система, трансформация, виды экономической деятельности, стратегия, инвестиционно-инновационная деятельность.

Цитирование: Короткевич, А. И. Стратегия инвестиционно-инновационной деятельности в контексте трансформации национальной экономической системы по видам экономической деятельности / А. И. Короткевич // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 15–26. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-15-26>

Введение. Как отмечается в Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 года (далее – НСУР-2035), «в условиях нарастающей глобальной конкуренции и появления новых высоких технологий и интеллектуальных систем становится очевидной необходимость структурно-технологического обновления экономики, основу которой будут составлять 5-6 технологические уклады»¹.

¹ Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 года [Электронный ресурс] : протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 4 февраля 2020 г. № 3 // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/NSUR-2035-1.pdf>. – Дата доступа: 05.01.2022.

А также предполагается, что в «...основу развития национальной экономики в долгосрочной перспективе положена модель устойчивого экономического роста на качественно иной технологической базе, нацеленная на инновации, рост конкурентоспособности и обеспечение на этой основе высоких стандартов качества жизни населения. Реализация такой модели потребует поэтапной трансформации отраслевой структуры экономики»¹. При этом, с нашей точки зрения, деятельность государства по структурной перестройке экономики, определению направлений ее трансформации по видам экономической деятельности, включая ее инвестиционно-инновационную составляющую, должна рассматриваться в контексте реализации стратегического управления национальной экономической системы (далее – НЭС). При этом должны быть учтены как специфические особенности развития Республики Беларусь с ее ресурсным потенциалом, так и геоэкономические приоритеты страны, общемировые тенденции формирования глобальной экономики, место республики в международной системе разделения труда, положение различных видов экономической деятельности на международных рынках, современные тенденции развития внешней торговли, в том числе со странами ЕАЭС. В свою очередь, «структурная политика, ориентированная на модернизацию реального сектора экономики, может реализовываться только на основе новой индустриализации, обеспеченной современной системой государственного планирования и управления» [1, с. 267].

Результаты и их обсуждение. Управление трансформацией НЭС по видам экономической деятельности должно рассматриваться с учетом необходимости реализации стратегического планирования, что требует постановки цели, которая должна быть конкретизирована в задачах, а также определения имеющихся возможностей трансформации территориальных экономических систем любого уровня на основе имеющихся трудовых, материальных, финансовых и других видов ресурсов. В процессе сопоставления задач с имеющимися внутренними ресурсами экономической системы и ее выявленными рыночными (внешними) возможностями определяются конкурентные возможности, которые представляют собой базу для отбора целевых направлений трансформации НЭС по видам экономической деятельности (далее – ВЭД) (рисунок 1).

Полученные результаты являются основой стратегического планирования трансформации НЭС по видам экономической деятельности. На заключительном этапе разрабатывается организационно-экономическое обеспечение реализации стратегических планов трансформации НЭС по видам экономической деятельности, включающее распределение ресурсов в пространстве (структура) и во времени (стратегия).

Предложенный подход к реализации стратегического управления трансформацией НЭС по видам экономической деятельности позволяет эффективно решать поставленные задачи ее социально-экономического развития на базе сформированных целевых направлений в соответствии с выявленными конкурентными преимуществами трансформации, в основе которых лежит ресурсный потенциал и рыночные возможности НЭС Республики Беларусь.

Стратегической целью устойчивого развития Республики Беларусь в соответствии НСУР-2035 является «...достижение высоких стандартов уровня жизни населения на основе качественного роста экономики на новой цифровой технологической базе, формирования полноценной конкурентной среды, создания комфортных условий для жизнедеятельности и развития личностного потенциала при сохранении природ-

¹ Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 года [Электронный ресурс] : протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 4 февраля 2020 г. № 3 // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/NSUR-2035-1.pdf>. – Дата доступа: 05.01.2022.

ных систем для нынешних и будущих поколений»¹. В свою очередь, реализация Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг., главной целью которой является «...рост благосостояния граждан за счет модернизации экономики, наращивания социального капитала, создания комфортных условий для жизни, работы и самореализации человека»².

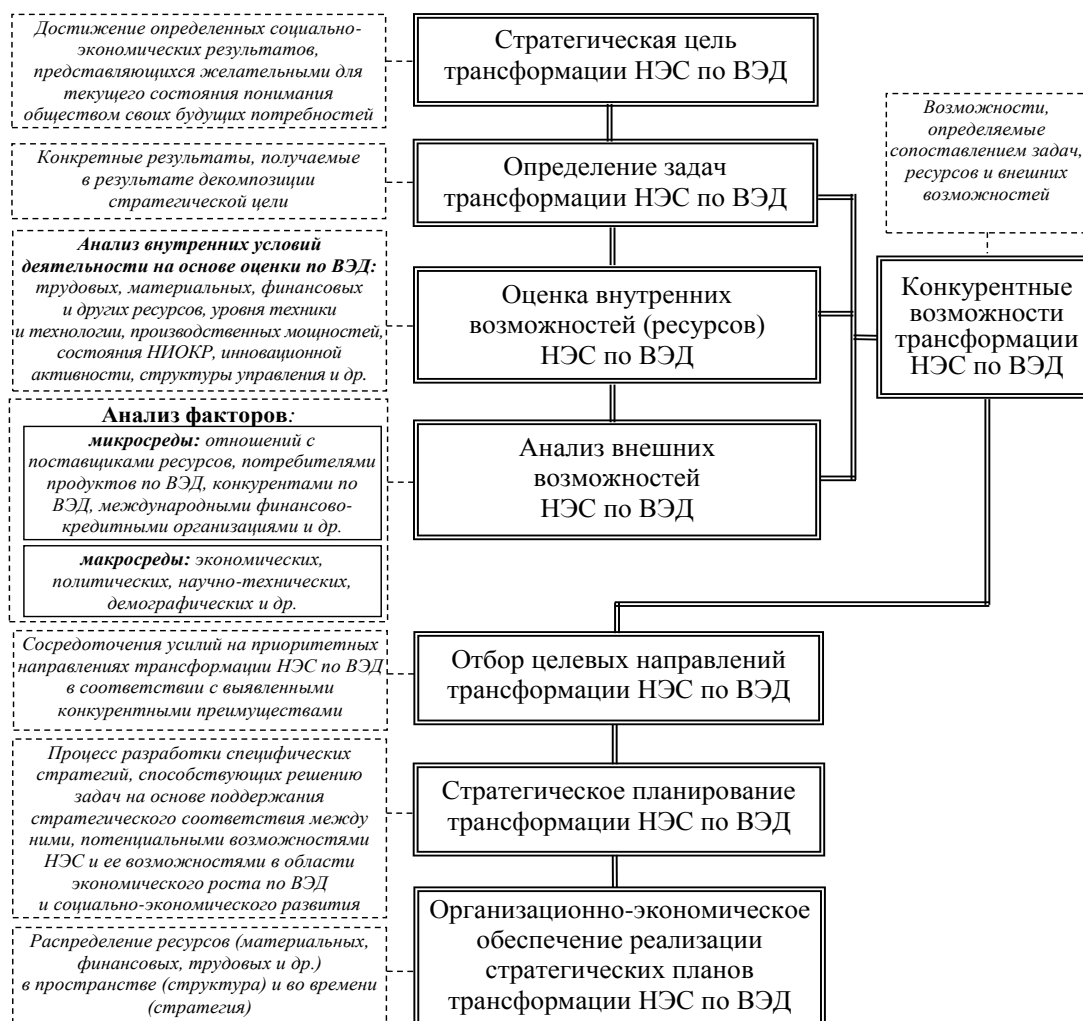


Рисунок 1 – Укрупненная модель стратегического управления трансформацией НЭС по видам экономической деятельности
 Источник: разработано автором.

Очевидно, что достижение поставленных целей невозможно без придания трансформации НЭС по видам экономической деятельности инновационной направленности. Исходя из того, что инвестиции и инновации являются определяющими

¹ Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 года [Электронный ресурс] : протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 4 февраля 2020 г. № 3 // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/NSUR-2035-1.pdf>. – Дата доступа: 05.01.2022.

² Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы [Электронный ресурс] : утв. Указом Президента Респ. Беларусь, 29 июля 2021 г., № 292 // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://economy.gov.by/uploads/files/macro-prognoz/Ukaz-292-1.pdf>. – Дата доступа: 05.01.2022.

факторами повышения эффективности социально-экономического развития республики, более того, инновации, как правило, сопряжены с инвестициями, сегодня особую актуальность приобретает разработка инвестиционно-инновационных стратегий трансформации НЭС по видам экономической деятельности, обеспечивающей повышение уровня и качества жизни населения. Выбор той или иной инвестиционно-инновационной стратегии может зависеть от множества внешних и внутренних факторов, характерных для рассматриваемой НЭС или территориально-отраслевого образования в разрезе видов экономической деятельности. Причем со временем одна стратегия может трансформироваться в другую, или даже может возникнуть конгломерация из нескольких видов инвестиционных [2, с. 110–111] и инновационных стратегий [3].

Можно выделить следующие базовые инвестиционно-инновационные стратегии трансформации НЭС по видам экономической деятельности, сформированные на основе сочетания четырех инвестиционных стратегий (отечественного лидерства, зарубежного лидерства, совместного инвестирования и инновационной диверсификации), определяемых степенью участия и ролью отечественных и иностранных инвесторов в инвестиционном развитии национальных экономик, и трех основных типов стратегий их инновационного развития (наращивания, переноса и заимствования), определяемых спецификой использования научно-технического потенциала (таблица 1).

Таблица 1 – Инвестиционно-инновационные стратегии трансформации НЭС по видам экономической деятельности

Инновационные стратегии	Инвестиционные стратегии			
	стратегия отечественного лидерства (ОЛ)	стратегия зарубежного лидерства (ЗЛ)	стратегия совместного инвестирования (СИ)	стратегия инновационной дифференциации (ИД)
Нарращивания (Н)	Н / ОЛ	Н / ЗЛ	Н / СИ	Н / ИД
Переноса (П)	П / ОЛ	П / ЗЛ	П / СИ	П / ИД
Заимствования (З)	З / ОЛ	З / ЗЛ	З / СИ	З / ИД

Источник: [4, с. 69; 5].

Как видно из таблицы 1, можно выделить 12 базовых инвестиционно-инновационных стратегий трансформации НЭС по видам экономической деятельности. Так, например, инвестиционно-инновационная стратегия, обозначенная как П / ЗЛ, предполагает аккумулирование и корпоративное объединение инвестиционных ресурсов частных национальных инвесторов и государства для их использования в финансировании приобретения имеющегося научно-технического потенциала (зарубежных технологий) и перенесении нововведений в НЭС в различные виды экономической деятельности. Завоевание в данном случае отечественными инвесторами возможно большего инвестиционного рынка достигается посредством приобретения, например, лицензий на высокоэффективные технологии с последующим созданием и развитием собственного научно-технического и научно-производственного потенциала, обеспечившего в дальнейшем весь инновационный цикл – от фундаментальных исследований и разработок до внедрения инноваций и их реализации их внутри страны на мировом рынке.

Одним из важнейших направлений инновационной трансформации НЭС по видам экономической деятельности Республики Беларусь является формирование кластеров и инновационных сетей, обеспечивающих проектирование новых производств субъектами инновационной инфраструктуры с привлечением представителей научно-технической сферы. При этом к проектам должны предъявляться следующие требования [6, с. 182]:

- 1) высокая востребованность планируемой к производству продукции на ближайшие 20 лет за рубежом;
- 2) относительная новизна проекта, позволяющая максимально исключить нахождение создаваемого производства в роли догоняющего крупные монополии;
- 3) возможность серийного производства на современном оборудовании;
- 4) высокая наукоемкость;
- 5) возможность через некоторое время замкнуть цикл производства внутри страны по основным ресурсам;
- 6) средства на разработку инновационных проектов должно выделять государство, а наиболее заинтересованные в его реализации предприятия различных видов экономической деятельности могут частично подключаться к финансированию, прежде всего, на этапе создания производства.

Данное направление инновационной трансформации НЭС по видам экономической деятельности Беларуси предполагает, как отмечалось выше, смещение акцентов планирования и реализации инновационной деятельности на региональный уровень, что обусловлено различием областей и других территориальных экономических систем Республики Беларусь с точки зрения их инвестиционной привлекательности и инновационной активности, ресурсного потенциала, в том числе состояния инфраструктуры и основных средств, состава, структуры и квалификации персонала, финансово-экономического положения, осуществляемых видами экономической деятельности, технического и технологического уровня производства, состояния научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и др.

В областных субъектах инновационной инфраструктуры, основной целью создания и функционирования которых является инициализация инновационной активности в регионе путем выявления и объединения усилий заинтересованных друг в друге представителей научно-технической сферы и субъектов хозяйствования для решения проблем инновационного характера, в том числе путем создания высокотехнологичных и наукоемких инновационных производств [7]¹, организуются центры научно-технологических и маркетинговых исследований, финансируемые, прежде всего, за счет государства. Основную часть состава работников этих центров должны составлять инженеры и научные работники, обладающие специальными знаниями в различных областях и сферах деятельности, преимущественно промышленного производства. Главная цель их работы состоит в формировании и постоянной актуализации стратегии управления как инновационной, так и инвестиционной деятельностью региона (так как инновации всегда сопряжены с инвестициями) на базе сформированных целевых направлений его развития в соответствии с выявленными конкурентными преимуществами на основе ресурсного потенциала и рыночных возможностей административно-территориального образования. Одним из важнейших результатов разработки и реализации стратегии управления инвестиционно-инновационной деятельностью региона, прежде всего, должно стать определение с учетом региональной специфики наиболее перспективных продуктов для производства и его организация, создание проектных разработок новых продуктов.

Соответственно, необходимым условием выхода из сложившейся ситуации технологического и управленческого отставания является реорганизация существующих субъектов инновационной инфраструктуры таким образом, чтобы они решали главную задачу своей деятельности – быть активным посредником между предприятиями и создателями новых технологий, изобретений, товаров, идей. Быть активным означа-

¹ В данной работе рассмотрены цели, задачи, принципы и функции деятельности регионального технопарка как системообразующего субъекта инновационной инфраструктуры, направления и организация его работы, экономические аспекты функционирования и другие вопросы создания и развития субъектов региональной инновационной инфраструктуры.

ет, что нельзя надеяться только на инициативу со стороны предприятий, требуется самим определять их проблемные ситуации и находить тех представителей научно-технической сферы, которые способны их разрешить. Важно создать независимые научно-технологические и маркетинговые центры и при этом изменить представление о том, что маркетинг – это только работа экономиста по организации продаж и анализу рынков. Сегодня наиболее актуальной является работа по анализу того, что должны и могут производить предприятия с точки зрения долгосрочных перспектив их развития. Для проведения указанной работы необходимо задействовать инженеров и научных работников, возможно, приглашая иностранных специалистов.

На рисунке 2 представлены этапы разработки и реализации стратегии инвестиционно-инновационной деятельности (далее – ИИД) территориальных экономических систем (далее – ТЭС) на основе предложенных укрупненной модели стратегического управления трансформацией НЭС по видам экономической деятельности (рисунок 1) и базовых инвестиционно-инновационных стратегий ее обеспечения (таблица 1).

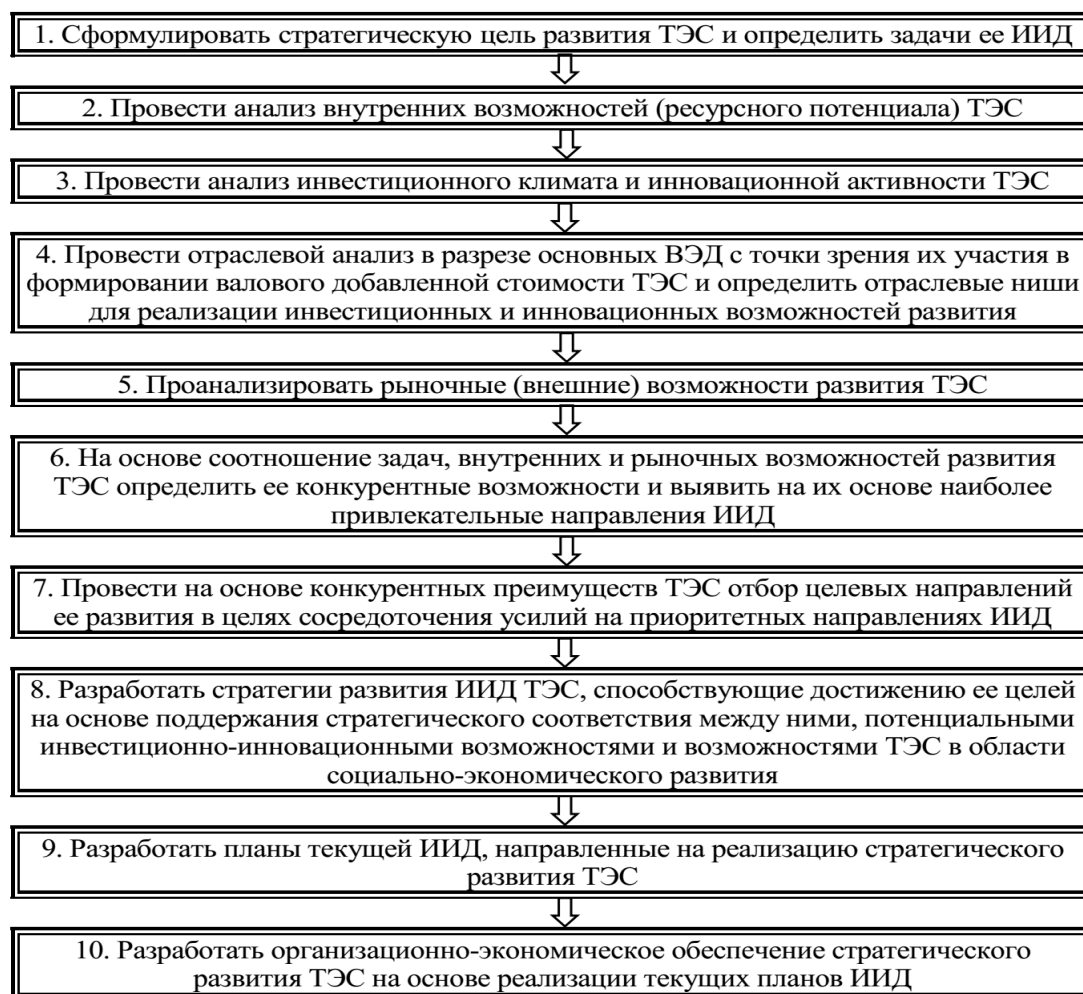


Рисунок 2 – Этапы разработки и реализации стратегии инвестиционно-инновационной деятельности территориальных экономических систем на основе предложенных укрупненной модели стратегического управления трансформацией НЭС по видам экономической деятельности и базовых инвестиционно-инновационных стратегий ее обеспечения

Источник: разработано автором.

В таблице 2 представлены основные этапы с соответствующими им видами работ, анализ содержания и обоснование ожидаемых результатов разработки и реализации стратегии инвестиционно-инновационной деятельности территориальных экономических систем.

Таблица 2 – Наименование работ, их содержание и ожидаемый результат разработки и реализации стратегии инвестиционно-инновационной деятельности территориальных экономических систем

Наименование работ	Содержание работ	Ожидаемый результат
1. Сформулировать стратегическую цель развития ТЭС и определить задачи ее ИИД	Формулировка стратегической цели развития ТЭС в соответствии с приоритетами и целями социально-экономического развития Республики Беларусь и ее регионов, собственными целями развития ТЭС. Определение задач ИИД ТЭС как результата декомпозиции стратегической цели ее развития	Стратегическая цель развития ТЭС и задачи ее ИИД
2. Провести анализ внутренних возможностей (ресурсного потенциала) ТЭС	В соответствии с ресурсным потенциалом анализируются внутренние условия деятельности ТЭС на основе оценки; имеющихся материальных и финансовых ресурсов, состава, структуры и квалификации персонала; осуществляемых видами экономической деятельности; состояния инфраструктуры и основных средств; технического и технологического уровня производства; состояния НИОКР; системы планирования; организационной структуры управления	Ресурсный потенциал и внутренние возможности ТЭС
3. Провести анализ инвестиционного климата и инновационной активности ТЭС	Определение на основе факторного подхода инвестиционного климата ТЭС как обобщенной характеристики совокупности экономических, организационных, правовых, политических, социальных, культурных предпосылок, предопределяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику региона. Оценивается инвестиционный климат как взаимосвязь инвестиционного потенциала (рыночного (потребительского), ресурсно-сырьевого, трудового, производственного, инфраструктурного и т. д.) и инвестиционных рисков (экономических, финансовых, политических, законодательных, криминальных, экологических и т. д.). Анализируется инновационная активность организаций ТЭС с точки зрения их восприимчивости к инновациям и участия в инновационной деятельности	Уровень инвестиционной привлекательности и инновационной активности ТЭС
4. Провести отраслевой анализ в разрезе основных видов экономической деятельности с точки зрения их участия в формировании валового добавленной стоимости ТЭС и определить отраслевые ниши для реализации инвестиционных и инновационных возможностей развития	Проводится многофакторный анализ видов экономической деятельности ТЭС с целью определения наиболее привлекательных видов экономической деятельности / проектов/продуктов с точки зрения инвестирования с учетом долгосрочного потенциала видов экономической деятельности и региональных, исторических, экономических, регуляторных и иных особенностей. Формирование «long-list» («длинный список») потенциальных инвесторов, рекомендуемых для проактивной коммуникации. Разрабатываются рекомендации по способу продвижения и предпочтительным условиям, которые могут заинтересовать инвесторов	Наиболее перспективные виды экономической деятельности / отраслевые ниши для инвестирования, потенциальные инвесторы и рекомендации по способу продвижения и предпочтительным условиям, которые могут заинтересовать инвесторов

Продолжение таблицы 2

Наименование работ	Содержание работ	Ожидаемый результат
5. Проанализировать рыночные (внешние) возможности развития ТЭС	Проводится анализ макро- и микросреды, в рамках которого выявляются контролируемые и неконтролируемые факторы, влияющие на ИИД ТЭС. Анализируется система взаимодействия ТЭС и НЭС, определяется место ТЭС в системе экономических взаимоотношений в НЭС, оценивается ее роль в экономическом развитии Республики Беларусь. Исходя из совокупности внешних условий, в которых функционирует ТЭС, и в соответствии с проводимой социально-экономической политикой Республики Беларусь, формированием нормативно-правовых и экономических условий в сфере инвестиционной и инновационной деятельности, местом Республики Беларусь в международном разделении труда, ее положением на международных рынках, участием страны в различных интеграционных образованиях, доступностью ресурсов на внешних рынках капиталов и др., определяются рыночные (внешние) возможности развития ТЭС как наиболее выгодные и перспективные с точки зрения сложившихся рыночных условий направления ее ИИД	Рыночные возможности ТЭС как наиболее выгодные и перспективные с точки зрения сложившихся рыночных условий направления ее ИИД
6. На основе соотношения задач, внутренних и рыночных возможностей развития ТЭС определить ее конкурентные возможности и выявить на их основе наиболее привлекательные направления ИИД	Определяются конкурентные (маркетинговые) возможности ТЭС на основе ее рыночных возможностей с учетом согласования последних с задачами и ресурсами (внутренними возможностями) и выявляются на основе конкурентных преимуществ наиболее привлекательные направления развития ИИД ТЭС. <i>Выявляется весь спектр рыночных возможностей развития ИИД ТЭС, из которых отбираются наиболее привлекательные из них. После этого оставшиеся рыночные возможности соотносятся с имеющимися задачами развития ИИД ТЭС. Несоответствие возможности какой-либо задаче развития ИИД приводит к ее отсеву. Анализируются рыночные возможности с точки зрения внутренних условий ИИД ТЭС, и если какая-то возможность оказывается несовместимой хотя бы с одной из имеющихся внутренних возможностей и поправить положение в этой сфере с умеренными социальными, экономическими, финансовыми и иными значимыми затратами нельзя, то ее следует отбросить</i>	Конкурентных (маркетинговых) возможности ТЭС и наиболее привлекательные направления развития ИИД
7. Провести на основе конкурентных преимуществ ТЭС отбор целевых направлений ее развития в целях сосредоточения усилий на приоритетных направлениях ИИД	На основе конкурентных преимуществ развития ТЭС с учетом выбранной базовой инвестиционно-инновационного стратегии проводится отбор целевых направлений ее развития в целях сосредоточения усилий на приоритетных направлениях ИИД ТЭС. Отбор целевых направлений производится в соответствии с ранее определенными критериями, обеспечивающими конкурентные преимущества развития ТЭС, и включает в себя: – изучение спроса, предусматривающее его оценку и прогнозирование, позволяющее сформировать ИИД ТЭС таким образом, чтобы не направлять усилия в те сферы, где спрос незначителен и/или существует тенденция к его снижению. Проводится оценка емкости и динамики рынков сбыта; выявляются основные «драйверы» спроса, влияющие на его натуральные и стоимостные показатели; изучаются рынки сбыта, степень монополизации покупателей, значимость государственных закупок, соотношение внутреннего и внешнего спроса, зависимость от экспорта и конкуренция с импортом и др.;	Целевые направления развития ТЭС и реализации ИИД

Окончание таблицы 2

Наименование работ	Содержание работ	Ожидаемый результат
	<ul style="list-style-type: none"> – сегментирование рынка, посредством которого достигается его деление на отдельные группы потребителей по определенному признаку, что дает возможность организациям ТЭС сконцентрировать свои усилия на удовлетворении потребностей целевых сегментов. Проводится сегментация видов экономической деятельности на подотрасли с точки зрения продуктовых групп и подгрупп, анализируются тенденции в области ассортимента; оценивается производственная структура видов экономической деятельности; анализируется структура собственности, тенденции приватизации; оценивается рыночная концентрация, степень конкуренции, основные игроки, типовой масштаб и характер хозяйствующих субъектов; – отбор целевых направлений развития ТЭС на основе сегментирования рынка, проведенного на предыдущем этапе и позволяющего сосредоточить усилия на приоритетных направлениях ИИД ТЭС; позиционирование ТЭС и ее организаций, обеспечивающее их строго определенное и конкурентоспособное положение на рынке	
8. Разработать стратегии развития ИИД ТЭС, способствующие достижению ее целей на основе поддержания стратегического соответствия между ними, потенциальными инвестиционно - инновационными возможностями и возможностями ТЭС в области социально-экономического развития	Разрабатываются стратегии развития ИИД ТЭС, способствующие достижению ее стратегической цели и решению задач на основе поддержания стратегического соответствия между ними, потенциальными инвестиционно-инновационными возможностями ТЭС, и ее возможностями в сфере социально-экономического развития	Стратегии развития ИИД ТЭС
9. Разработать планы текущей ИИД, направленные на реализацию стратегического развития ТЭС	Разрабатываются планы текущей ИИД, направленные на реализацию стратегического развития ТЭС	Планы текущей ИИД ТЭС
10. Разработать организационно-экономическое обеспечение стратегического развития ТЭС на основе реализации текущих планов ИИД	На основе реализации текущих планов ИИД разрабатывается организационно-экономическое обеспечение стратегического развития ТЭС, включающее распределения ресурсов (материальных, финансовых, трудовых и др.) в пространстве (структура) и во времени (стратегия)	Организационно-экономическое обеспечение реализации стратегического развития ТЭС на основе реализации текущих планов ИИД

Источник: разработано автором.

Представленная в таблице 2 методика разработки стратегии инвестиционно-инновационной деятельности, включающая 10 основных этапов ее реализации с соответствующими им видами работ, их содержанием и ожидаемыми результатами, может быть использована для территориальных экономических систем любого уровня с целью обеспечения их инновационной трансформации по видам экономической деятельности на основе проведенного отбора наиболее привлекательных направлений инновационной деятельности с учетом сформулированных задач, имеющих ресурсы

сов и рыночных (внешних) возможностей, формирования организационно-экономических условий развития инновационного сектора страны. При этом необходимым условием успешной разработки и эффективной реализации стратегии инвестиционно-инновационной деятельности территориальных экономических систем является обоснованный выбор базовой инвестиционно-инновационные стратегии трансформации НЭС по видам экономической деятельности, использование которой зависит от различных внешних и внутренних факторов, характерных для рассматриваемого вида экономической деятельности в рамках территориальной экономической системы, и, как отмечалось ранее, позволяет, в отличие от существующих подходов, комплексно подходить к вопросам обоснования направлений инновационной трансформации НЭС по видам экономической деятельности с учетом имеющегося ресурсного, инновационного и инвестиционного потенциала и возможностей по его наращиванию и использованию.

Важным фактором повышения эффективности инвестиционно-инновационной деятельности является информационное обеспечение инновационного развития и создание действенного института венчурного финансирования как важнейшего инструмента инвестирования в создание малых высокотехнологичных перспективных компаний, ориентированных на разработку и производство наукоемких и высокотехнологичных продуктов, а также обеспечение соответствующей поддержки стартап-проектов, направленной на стимулирование инновационной деятельности в системе научно-технического предпринимательства Беларуси.

Выводы. В работе представлена методика разработки и реализации стратегии инвестиционно-инновационной деятельности территориальных экономических систем на основе предложенных укрупненной модели стратегического управления трансформацией НЭС по видам экономической деятельности и базовых инвестиционно-инновационных стратегий ее обеспечения. Указанная методика включает основные ее этапы с соответствующими им видами работ, анализ содержания и обоснование ожидаемых результатов. Ее реализация позволит обеспечить инновационную трансформацию НЭС по видам экономической деятельности на основе проведенного отбора наиболее привлекательных направлений инвестиционно-инновационной деятельности территориальных экономических систем с учетом сформулированных задач, имеющихся ресурсов и рыночных (внешних) возможностей.

Список использованных источников

1. Солодовников, С. Ю. Модернизация белорусской экономики и экономика рисков: актуальные проблемы и перспективы / С. Ю. Солодовников, Т. В. Сергиевич, Ю. В. Мелешко : под науч. ред. С. Ю. Солодовникова. – Минск : БНТУ, 2019. – 491 с.
2. Раевский, С. В. Инвестиционная активность в регионе / С. В. Раевский, А. Г. Третьяков. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 158 с.
3. Орехов, В. В. Проблемы и предпосылки выбора стратегии инновационного развития экономики России. Экономическая теория в XXI веке – 4 (11): Институты экономики / под ред. Ю. М. Осипова, В. С. Сизова, Е. С. Зотовой. – М. : Экономистъ, 2006. – С. 14–19.
4. Короткевич, А. И. Качество жизни как критерий эффективности трансформации национальной экономической системы Республики Беларусь / А. И. Короткевич, Д. В. Шпарун // Весн. БДУ. Сер. 3. Гісторыя, эканоміка, права. – 2015. – № 2. – С. 65–73.
5. Короткевич, А. И. Инвестиционно-инновационные стратегии трансформации национальной экономической системы и реализация стратегии инвестиционно-инновационной деятельности региона / А. И. Короткевич, Д. В. Шпарун, Сюз Цзымин // Новая экономика. – 2018. – № 2 (72). – С. 53–58.

6. Короткевич, А. И. Организационно-экономические механизмы трансформации национальной экономической системы Республики Беларусь : моногр. / А. И. Короткевич // Минск : Изд. центр БГУ, 2020. – 351 с.

7. Управление инновационными процессами в региональных системах / А. И. Короткевич и [др.]; под науч. ред. В. А. Голуба. – Минск : Право и экономика, 2008. – 217 с.

Статья поступила в редакцию 26 января 2022 года

STRATEGY OF INVESTMENT AND INNOVATION ACTIVITIES IN THE CONTEXT OF TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM BY TYPES OF ECONOMIC ACTIVITIES

A. I. Karatkevich

Doctor of Economics, associate Professor,
Head of the Department of Banking Economics,
Belarusian State University,
Minsk, Republic of Belarus

The article considers an enlarged model of strategic management of the transformation of the national economic system by type of economic activity, including setting a strategic goal specified in tasks, identifying existing internal and external opportunities and determining, based on their comparison, competitive opportunities for transforming the national economic system by type of economic activity, selecting target directions, strategic planning and organizational and economic support for the implementation of strategic plans. Basic investment and innovation strategies for the transformation of the national economic system are proposed, which allow for a comprehensive approach to the issues of substantiating the directions of its innovative transformation by type of economic activity, taking into account the existing innovation and investment potential and opportunities for its growth and use. Based on an enlarged model of strategic management of the transformation of the national economic system and basic investment and innovation strategies for its provision, a methodology for developing and implementing an investment and innovation activity strategy is proposed, including the main stages with the corresponding types of work, characterization of their content and justification of expected results.

Keywords: national economic system, transformation, types of economic activity, strategy, investment and innovation activity

References

1. Solodovnikov, S. Yu., Serhiyevich, T. V. & Meleshko, Yu. V. (2019) *Modernizatsiya belorusskoi enekonomiki i ekonomika riskov: aktualnye problemy i perspektivy* [Modernization of the Belarusian economy and risk economics: current problems and prospects]. Minsk, BNTU. (In Russian).

2. Raevsky, S. V., Tretyakov, A. G. (2006) *Investitsionnaya aktivnost v regione* [Investment activity in the region]. Moscow, Economics. (In Russian).

3. Orekhov, V. V., ed. Osipova, Yu. M., Sizova, V. S., Zotova, E. S. (2006) *Problemy i predposylki vybora strategii innovatsionnogo razvitiya ekonomiki Rossii. Ekonomicheskaya teoriya v XXI veke – 4 (11): Instituty ekonomiki* [Problems and Prerequisites for Choosing a Strategy for Innovative Development of the Russian Economy. Economic theory in the XXI century]. Moscow: Economist. PP. 14-19. (In Russian).

4. Karatkevich, A. I., Sparun, D. V. (2015) Kachestvo zhizni kak kriterii effektivnosti transformatsii natsionalnoi ekonomicheskoi sistemy Respubliki Belarus [Quality of life as a criterion for the effectiveness of the transformation of the national economic system of the Republic of Belarus]. Minsk: Bulletin of BSU. (2), 65-73. (In Russian).

5. Karatkevich, A. I., Sparun, D. V., Xu Ziming (2018) Investitsionno-innovatsionnye strategii transformatsii natsionalnoi ekonomicheskoi sistemy i realizatsiya strategii investitsionno-innovatsionnoi deyatelnosti regiona [Investment and innovation strategies for the transformation of the national economic system and the implementation of the strategy of investment and innovation activities of the region]. New Economy. 2 (72), 53-58. (In Russian).

6. Karatkevich, A. I. (2020) Organizatsionno-ekonomicheskie mekhanizmy transformatsii natsionalnoi ekonomicheskoi sistemy Respubliki Belarus [Organizational and economic mechanisms of transformation of the national economic system of the Republic of Belarus]. Minsk, Ed. center of BSU. (In Russian).

7. Karatkevich, A. I. et al. (2008) Upravlenie innovatsionnymi protsessami v regionalnykh sistemakh [Management of innovation processes in regional systems]. Minsk, Law and Economics. (In Russian).

УДК 338.462:338.45

JEL O14

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-27-35>

**СИСТЕМА КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ МОДЕРНИЗАЦИИ
ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
В КОНТЕКСТЕ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И РАСШИРЕНИЯ
СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ИНДУСТРИАЛЬНО
РАЗВИТЫМИ РЕГИОНАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ¹**

Ю. В. Мелешко

meleshko@bntu.by

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

В статье представлена система ключевых направлений модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально развитыми регионами Российской Федерации, направленная на повышение конкурентоспособности национального промышленного комплекса при сохранении социального императива. В качестве ключевых направлений названной систем были определены и содержательно раскрыты: усиление научного обеспечения модернизации промышленности, одновременная системная цифровизация промышленности и тех секторов экономики, которые предоставляют услуги промышленного характера и готовят кадры (как в Республике Беларусь, так и в индустриально развитых регионах Российской Федерации), повышение роли органов государственного и надгосударственного управления в интеграции национальных и региональных промышленных комплексов в рамках Союзного государства и ЕАЭС, дифференциация мер поддержки в зависимости от стадии экономического цикла, расширение доступа промышленным предприятиям, участвующим в белорусско-российской сетевой кооперации, к финансовым ресурсам обоих государств, Союзного государства и ЕАЭС, снижение налоговой нагрузки для промышленного комплекса и стимулирование внутреннего спроса на продукцию промышленности.

Ключевые слова: неоиндустриализация, цифровизация, цифровое производство, цифровые услуги, цифровые бизнес-модели, промышленная политика, промышленный комплекс.

Цитирование: Мелешко, Ю. В. Система ключевых направлений модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально развитыми регионами Российской Федерации / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 27–35. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-27-35>

Введение. Необходимость актуализировать теоретические подходы к модернизации промышленных комплексов обусловлена происходящими сегодня глобальными технико-технологическими, геоэкономическими и геополитическими изменениями. Для характеристики трансформации современного промышленного производства и связанных с ним организационно-экономических отношений в научной литературе

¹ Статья подготовлена при поддержке БРФФИ (договор № Г20Р–012 от 04.05.2020 г.).

широко используется термин «неоиндустриализация». Однако единый подход к трактовке данного термина до сих не выработан. Так, экономисты зачастую рассматривают неоиндустриализацию в контексте возрождения интереса к промышленности как драйверу экономического развития и возврата производственных мощностей на территории экономически развитых стран. В то же время многие российские экономисты подразумевают под неоиндустриализацией (новой индустриализацией) переход к новейшему технологическому укладу (С. Д. Бодрунов [1], Е. Б. Ленчук [2], О. С. Сухарев [3], В. Т. Рязанов [4], А. И. Татаркин [5]). Я. П. Силин и коллеги объединяют эти подходы: «Проводить новую индустриализацию в России – это значит действовать по двум основным внутренне единым направлениям – реиндустриализации и неоиндустриализации, – которые соотносятся друг с другом как два взаимосвязанных этапа в развитии народного хозяйства страны» [6]. Все большую популярность набирает подход, связывающий неоиндустриализацию с внедрениями технологий четвертой промышленной революции (С. С. Губанов [7], В. В. Акбердина [8]).

Наиболее перспективным с точки зрения выработки реальных направлений и инструментов обеспечения опережающего развития национальных и региональных промышленных комплексов представляется рассмотрение неоиндустриализации как процесса формирования нового хозяйственного уклада, основывающегося на триаде цифрового производства, цифровых услуг, цифровых бизнес-моделей и сетевого промышленного взаимодействия. Объединяясь на базе цифровых платформ, все перечисленные составляющие формируют гибкое и адаптивное промышленное производство и меняют характер взаимодействия между участниками цепочки создания добавленной стоимости промышленной продукции.

«Республика Беларусь проводится структурную политику, направленную на становление экономики сверхиндустриального типа с высокоразвитым промышленным сектором, позволяющую обеспечить устойчивый экономический рост с соблюдением социальных и экологических императивов. Модернизация промышленности рассматривается не как самоцель, а как инструмент повышения качества жизни и благосостояния граждан» [9, с. 3], – отмечалось ранее. Для Республики Беларусь не существует реальной альтернативы социально-экономического развития, нежели проведение неоиндустриализации. Вопрос заключается лишь в выборе направлений и инструментов, наиболее подходящих для современных международных экономических реалий и национальных особенностей нашей страны. При этом следует учитывать, что «не располагая богатыми природными ресурсами и не обладая емким внутренним рынком, Республика Беларусь вынуждена выстраивать такую промышленную политику, которая позволяет максимально задействовать не только собственный ресурсный и рыночный потенциал, но также потенциал стран-партнеров» [9, с. 163].

Результаты и их обсуждение. Для того чтобы сформировать систему ключевых направлений модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально развитыми регионами Российской Федерации, необходимо уточнить стратегическую цель, которая нами будет достигаться посредством этого процесса. Считаем, что в качестве названной цели должна рассматриваться такая система ключевых направлений модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь, которая позволит за счет осуществления четвертой промышленной революции обеспечить конкурентоспособность национального промышленного комплекса (в том числе за счет цифровизации отрасли и ускорения внедрения научных результатов на промышленном производстве), выйти на производство добавленной стоимости на одного работника на уровне экономически и промышленно развитых стран, сохранив при этом социальный характер белорусского государства, и обеспечить высокое качество жизни всего населения Республики Беларусь.

В. Ф. Байнев отмечает: «В процессе осуществления четвертой индустриальной (промышленной – примечание Ю. М.) революции, которую в Беларуси, России и других странах ЕАЭС отождествляют с переходом к пятому-шестому технологическому укладу, можно наблюдать серьезную трансформацию содержания и целей промышленной политики в наиболее развитых странах мира. Суть отмеченных изменений, на наш взгляд, связана с тем, что примерно с конца прошлого века вместо количественного наращивания промышленного производства вообще теперь ставится и решается задача качественной трансформации индустриально-промышленного комплекса в направлении целенаправленного увеличения удельного веса в нем высокотехнологичных производств» [10, с. 49]. В данном случае Валерий Федорович справедливо заметил, что «в Беларуси, России и других странах ЕАЭС отождествляют с переходом к пятому-шестому технологическому укладу», вместе с тем парадигма смены технологических укладов С. Ю. Глазьева [11], к которой апеллирует в вышеприведенной цитате профессор В. Ф. Байнев, в настоящее время подвергается вполне обоснованной критике как со стороны российских, так и белорусских ученых-экономистов. Так, например, российские экономисты О. С. Сухарев и Е. Н. Стрижакова категорически заявляют: «Известна идея – представить технологическую эволюцию как смену неких технико-экономических парадигм (К. Перес), в российской более поздней версии – так называемых технологических укладов. Эти вещи ретроспективные, классификационные, это абстрактные схемы, ничего не проясняющие в технологическом развитии, поскольку никто ничего не может сказать о шестом (иногда и о пятом!), не говоря уже о седьмом или восьмом укладе (парадигме). Следовательно, пока точно не установлено, что составляет его основу (уклада), правдоподобно сказать о нем затруднительно, по крайней мере, на коротком отрезке времени. Только обернувшись назад, можно сказать о прошлых этапах, условно подразделяя их на некоторые периоды времени» [12, с. 12–13].

С. Ю. Солодовников, ссылаясь на проведенный анализ литературных источников и историю мировых экономических кризисов, отмечает, что сегодня «социальная парадигма смены технологических укладов категориально не описана» [13]. Белорусский экономист О. А. Наумович, описывая смену новейших технологических укладов, отмечает по этому поводу, что «отсутствие стройных (внутренне непротиворечивых) понятийных рядов негативно сказывается в том плане, что любое, даже самое точное и совершенное определение (если оно не вписано адекватным образом в понятийный ряд, т.е. систему других взаимосвязанных понятий и категорий) не позволяет содержательно решить сложную многоуровневую задачу, не только раскрыть сущность того или иного технологического уклада как социально-экономического феномена, но и как определенной стадии развития человеческого общества, определенного этапа в развитии экономики, определенного этапа в развитии самого общества, жизни людей, политэкономически как феномена, но и одновременно раскрыть те факторы или сущность, почему оно возникло, т. е. его генезис» [14, с. 35].

Таким образом, принимая в качестве одного из ключевых направлений модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально развитыми регионами Российской Федерации, необходимость качественной трансформации индустриально-промышленного комплекса в направлении целенаправленного увеличения удельного веса в нем высокотехнологичных производств, следует дополнить этот тезис необходимостью усилить реализацию этого стратегического направления соответствующими фундаментальными научными разработками, активизирующими дискуссию как о методологических основах теории модернизации национального промышленного комплекса, так и о тех категориях и категориальных рядах, которые должны в этой теории быть содержательно и системно охарактеризованы.

Выработка современной теории модернизации экономики позволит повысить достоверность технико-технологических прогнозов и тем самым будет способствовать повышению экономической, технологической и социальной безопасности Беларуси и России. Как в свое время отмечал С. Ю. Солодовников, «Еще одной важной причиной возникновения и сохранения экономики рисков выступает очень высокая неопределенность технико-технологических прогнозов. В результате возникает множество дополнительных рисков на уровне государства и коммерческих организаций, вызванных этой неопределенностью» [15, с. 50].

При проведении современной модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально развитыми регионами Российской Федерации нельзя обойтись без такого ключевого направления как цифровизация. С. В. Курегян отмечает по этому поводу, что «цифровизация позволяет ускорить процессы научных разработок в общественное производство, трансферт научных разработок, сократить временной лаг между фундаментальной и прикладной науками. Но для этого необходимо, чтобы не было цифрового разрыва между ними, чтобы цифровизация шла синхронно и одновременно проникала во все сферы человеческой деятельности и протекала непрерывно» [16, с. 20]. Таким образом в качестве вышеназванного ключевого направления надо рассматривать не просто цифровизацию промышленного комплекса, а одновременную согласованную и сбалансированную (системную) цифровизацию как самого промышленного комплекса, так и всех тех секторов экономики, которые предоставляют услуги промышленного характера и готовят кадры. Кроме этого, необходимо не просто расширять сетевое взаимодействие национального промышленного комплекса Республики Беларусь с индустриально развитыми регионами Российской Федерации, но синхронизировать и согласовывать их ускоренную цифровизацию.

Вместе с тем, все предлагаемые нами выше ключевые направления модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально развитыми регионами Российской Федерации могут принести незначительную экономическую выгоду, если не удастся радикально изменить сложившееся после распада СССР значительное сокращение взаимной торговли между странами ЕАЭС. В. Л. Гурский пишет по этому поводу: «На практике, объем взаимной торговли стран ЕАЭС в 13,8 раза меньше, чем их товарооборот с третьими странами, доля взаимного товарооборота стран ЕАЭС составляет 12,6 % их общего товарооборота. Для сравнения, доля взаимного товарооборота стран ЕС составляет 60,8 %. Взаимный экспорт продукции обрабатывающей промышленности стран ЕАЭС в 2014 г. занял лишь 4,6 % общего рынка. Наиболее емкие и стратегически важные сегменты общего рынка оказались заняты импортной продукцией. Приведенные данные свидетельствуют о низком уровне текущего состояния торговли, промышленного сотрудничества и кооперации в ЕАЭС» [17, с. 337]. Причем вышеприведенная ситуация в ЕАЭС, в случае если ее радикально не изменить, будет иметь постоянное негативное влияние и на модернизацию промышленных комплексов Республики Беларусь и регионов Российской Федерации за счет сокращения рынков: промышленной продукции белорусского и российского производства, услуг промышленного характера, технологической основы сетевого взаимодействия и т.д.

Как уже было отмечено ранее, «приоритетом структурной и промышленной политики Республики Беларусь и Российской Федерации является опережающая модернизация промышленных комплексов, а именно неоиндустриализация, базирующаяся на новейших цифровых технологиях» [18, с. 66]. Но для того, чтобы эти приоритеты были реализованы в экономической практике наших стран, одним из ключевых направлений модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально разви-

тыми регионами Российской Федерации должно стать повышение роли наших государств в этих процессах. Органы государственного и надгосударственного управления должны активнее проводить политику по реальной интеграции национальных и региональных промышленных комплексов как в рамках Союзного государства, так и в ЕАЭС. При этом не надо бояться проявлять политическую волю при ускоренной интеграции предприятий разных стран и разных форм собственности.

Поскольку в настоящее время справедливо считается, что «инструменты промышленной политики необходимо разделять на два типа: используемые в условиях нормального функционирования народнохозяйственного воспроизводственного цикла и используемые в условиях кризисов (или очевидного «сползания» к кризису). Во втором случае, как правило, применяются инструменты государственной поддержки системообразующих промышленных предприятий для недопущения катастрофического развития событий при неблагоприятном стечении обстоятельств» [9, с. 177], то еще одним ключевым направлением должна стать дифференциация мер поддержки воспроизводственного цикла модернизационного типа для функционирования в условиях экономического роста и в условиях экономической стагнации.

Группа российских ученых, проанализировав государственную антикризисную поддержку крупных и системообразующих компаний в Российской Федерации, указали на наиболее действенные меры по стимулированию экономического роста инновационного типа, а именно: «Расширение доступа компаний к финансовым ресурсам (прямое кредитование госбанками, а также частными банками, получившими государственную поддержку, представление субсидий по процентным ставкам и госгарантий, капитализация); снижение нагрузки на бизнес (снижение налоговой нагрузки, введение льгот, уменьшение ввозимых таможенных пошлин, снижение административного давления); стимулирование внутреннего спроса...» [19, с. 22]. С учетом этих результатов система ключевых направлений модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально развитыми регионами Российской Федерации должна быть дополнена такими направлениями, как: расширение доступа белорусским и российским промышленным предприятиям, участвующим во взаимном сетевом взаимодействии, к финансовым ресурсам обоих государств, Союзного государства и ЕАЭС; снижение налоговой нагрузки; стимулирование внутреннего спроса.

Выводы. Таким образом, разработанная система ключевых направлений модернизации промышленного комплекса Республики Беларусь в контексте неоиндустриализации и расширения сетевого взаимодействия с индустриально развитыми регионами Российской Федерации включает в себя: во-первых, усиление научного обеспечения модернизации промышленности и повышение достоверности технико-технологических прогнозов; во-вторых, одновременную системную цифровизацию промышленного комплекса и всех тех секторов экономики, которые предоставляют услуги промышленного характера и готовят кадры как в Республике Беларусь, так и индустриально-развитых регионах Российской Федерации; в-третьих, повышение роли органов государственного и надгосударственного управления в интеграции национальных и региональных промышленных комплексов в рамках Союзного государства и ЕАЭС; в-четвертых, дифференциацию мер поддержки воспроизводственного цикла модернизационного типа для функционирования в условиях экономического роста и в условиях экономической стагнации; в-пятых, расширение доступа белорусским и российским промышленным предприятиям, участвующим во взаимном сетевом взаимодействии, к финансовым ресурсам обоих государств, Союзного государства и ЕАЭС, снижение налоговой нагрузки для промышленного комплекса, стимулирование внутреннего спроса на продукцию промышленности.

Список использованных источников

1. Бодрунов, С. Д. Российская экономическая система. Будущее высокотехнологичного материального производства / С. Д. Бодрунов // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2. – С. 5–16.
2. Ленчук, Е. Б. Роль «Новой индустриализации» в формировании инновационной экономики России / Е. Б. Ленчук // Институциональная среда «новой индустриализации» экономики России. / под ред. Е. Б. Ленчук. – М. : Институт экономики РАН, 2014. – 264 с. – С. 12–43.
3. Сухарев, О. С. Реиндустриализация России. Возможности и ограничения / О. С. Сухарев // Экономист. – 2013. – № 3. – С. 6–12.
4. Рязанов, В. Т. Новая индустриализация России: стратегические цели и текущие приоритеты / В. Т. Рязанов // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 2 (40). – С. 17–25.
5. Татаркин, А. И. Новая индустриализация экономики России: потребность развития и/или вызовы времени / А. И. Татаркин // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 2 (44). – С. 20–31.
6. Силин, Я. П. Региональные аспекты новой индустриализации / Я. П. Силин, Е. Г. Анимица, Н. В. Новикова // Экономика региона. – 2017. – Т. 13, вып. 3. – С. 684–696. <https://doi.org/10.17059/2017-3-4>
7. Губанов, С. С. От экспортно-сырьевой модели к неоиндустриальной экономической системе / С. С. Губанов // Экономическое возрождение России. – 2015. – № 4 (46). – С. 48–59.
8. Акбердина, В. В. Трансформация промышленного комплекса России в условиях цифровизации экономики / В. В. Акбердина // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2018. – Т. 19, № 3. – С. 82–99.
9. Модернизация белорусской промышленности в новых технологических и геоэкономических условиях / В. Л. Гурский [и др.]; науч. ред. С. Ю. Солодовников; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск: Белорусская наука, 2021. – 728 с.
10. Байнев, В. Ф. Индустриально-промышленный комплекс как драйвер технологического развития национальной экономики / В. Ф. Байнев, Чжан Бинь // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2021. – Вып. 13. – С. 49–60. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-13-49-60>
11. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / С. Ю. Глазьев [и др.] ; под ред. С. Ю. Глазьева, В. В. Харитоновна. – М. : Тривант, 2009. – 304 с.
12. Сухарев, О. С. Индустриальная политика и развитие промышленных систем: Эволюция, институты и управление / О. С. Сухарев, Е. Н. Стрижакова. – М. : ЛЕНАНД, 2015. – С. 12–13.
13. Солодовников, С. Ю. Взаимосвязь структурной политики государства и модернизации реального сектора экономики / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2018. – Вып. 7. – С. 84–94. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-7-84-94>
14. Наумович, О. А. Смена технологических укладов как социально-экономический феномен / О. А. Наумович // Экономическая наука сегодня: сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 34–38. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2016-4-34-38>
15. Солодовников, С. Ю. Современная экономика-экономика рисков / С. Ю. Солодовников // Друкеровский вестник. – 2019. – № 5. – С. 43–56. <https://doi.org/10.17213/2312-6469-2019-5-43-56>

16. Курегян, С. В. Предмет экономической теории и цифровизация экономики / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2021. – Вып. 13. – С. 15–22. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-13-15-22>

17. Гурский, В. Л. Согласование интересов субъектов промышленной политики как основа разрешения противоречий в процессе международного промышленного сотрудничества стран ЕАЭС / В. Л. Гурский // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 336–351. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2017-5-336-351>

18. Методологические основы исследования модернизации промышленных комплексов в контексте неоиндустриализации / С. В. Курегян [и др.] // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2020. – Вып. 12. – С. 65–72. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2020-12-65-72>

19. Государственная антикризисная поддержка крупных и системообразующих компаний: направления, особенности и уроки российской практики / Ю. В. Симачев [и др.] ; науч. ред. А. Д. Радыгин ; Рос. акад. нар. хоз-ва и гос. службы при Президенте Рос. Федерации. – М.: Дело, 2012. – 271 с.

Статья поступила в редакцию 4 апреля 2022 года

**SYSTEM OF KEY DIRECTIONS FOR INDUSTRIAL COMPLEX
MODERNIZATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE CONTEXT
OF NEO-INDUSTRIALIZATION AND EXPANSION OF NETWORK
INTERACTION WITH INDUSTRIALLY DEVELOPED REGIONS
OF THE RUSSIAN FEDERATION**

Yu. V. Mialeshka

meleshko@bntu.by

PhD in Economics, associate professor,

Associate Professor of the Department of Economics and Law

Belarusian National Technical University

Minsk, Republic of Belarus

The article presents a system of key directions for industrial complex modernization of the Republic of Belarus in the context of neo-industrialization and expansion of network interaction with the industrially developed regions of the Russian Federation, aimed at increasing the competitiveness of the national industrial complex while maintaining the social imperative. The key directions were identified and meaningfully disclosed: strengthening the scientific support for industrial modernization; synchronous systemic digitalization of industry and those sectors of the economy that provide industrial services and education personnel (both in the Republic of Belarus and in industrialized regions of the Russian Federation); increasing the role of government and supranational authorities in the integration of national and regional industrial complexes within the Union State and the EAEU; differentiation of support measures depending on the stage of the economic cycle; expanding access to industrial enterprises participating in the Belarusian-Russian network cooperation to the financial resources of both states, the Union State and the EAEU, reducing the tax burden for the industrial complex and stimulating domestic demand for industrial products.

Keywords: neo-industrialization, digitalization, digital production, digital services, digital business models, industrial policy, industrial complex.

References

1. Bodrunov, S. D. (2014) Rossijskaja jekonomicheskaja sistema. Budushhee vysokotekhnologichnogo materi-al'nogo proizvodstva [Russian economic system. The future of high-tech material production]. *Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. (2), 5-16. (In Russian).
2. Lenchuk, E. B. (2014) Rol' «Novoj industrializacii» v formirovanii innovacionnoj jekonomiki Rossii [The role of "new industrialization" in the formation of the innovative economy of Russia]. *Institucional'naja sreda «nojvoj industrializacii» jekonomiki Rossii*. Moscow, Institut jekonomiki RAN. 12-43. (In Russian).
3. Suharev, O. S. (2013) Reindustrializacija Rossii. Vozmozhnosti i ogranichenija [Reindustrialization of Russia. Opportunities and limitations]. *Jekonomist*. (3), 6–12. (In Russian).
4. Rjazanov, V. T. (2014) Novaja industrializacija Rossii: strategicheskie celi i tekushhie prioritety [New industrialization of Russia: strategic goals and current priorities]. *Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. 2 (40), 17-25. (In Russian).
5. Tatarin, A. I. (2015) Novaja industrializacija jekonomiki Rossii: potrebnost' razvitiya i/ili vy-zovy vremeni [New industrialization of the Russian economy: the need for development and / or challenges of the time]. *Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. 2 (44), 20-31. (In Russian).
6. Silin, Ja., E. G. Animica and N. V. Novikova (2017). Regional'nye aspekty novej industrializacii [Regional aspects of new industrialization]. *Jekonomika regiona*. 13 (3), 684-696. Avialible from: <https://doi.org/10.17059/2017-3-4> (In Russian).
7. Gubanov, S. S. (2015) Ot jeksportno-syr'evoj modeli k neoindustrial'noj jekonomicheskoi sisteme [From the raw material export model to the neo-industrial economic system]. *Jekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii*. 4 (46), 48-59. (In Russian).
8. Akberdina, V. V. (2019) Transformacija promyshlennogo kompleksa Rossii v uslovijah cifrovizacii jekonomiki [Transformation of the industrial complex of Russia in the context of digitalization of the economy]. *Izvestija Ural'skogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta*. 19 (3), 82-99. (In Russian).
9. Gurskij, V.L. et al (2021). *Modernizacija belorusskoj promyshlennosti v novyh tehnologicheskikh i geojekonomicheskikh uslovij* [Modernization of the Belarusian industry in new technological and geo-economic conditions]. Institut jekonomiki NAN Belarusi. Minsk: Belorusskaja navuka. 728 p. (In Russian).
10. Baynev, V. F., Zhang Bin (2021). Industrial'no-promyshlennyj kompleks kak drajver tehnologicheskogo razvitiya nacional'noj jekonomiki [Industrial complex as a driver of technological development of the national economy]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (13), 49-60. Avialible from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-13-49-60> (In Russian).
11. Glaz'ev, S. Ju. et al (2009). *Nanotehnologii kak kljuchevoj faktor novogo tehnologicheskogo uklada v jekonomike* [Nanotechnology as a key factor in the new technological order in the economy]. M.: Trovant. 304 p. (In Russian).
12. Suharev, O. S., E. N. Strizhakova (2015). *Industrial'naja politika i razvitie promyshlennyh sistem: Jevoljucija, instituty i upravlenie* [Industrial policy and development of industrial systems: Evolution, institutions and management]. M.: LENAND, pp. 12-13. (In Russian).
13. Solodovnicov, S. Yu. (2018). Vzaimosvjaz' strukturnoj politiki gosudarstva i modernizacii real'nogo sektora jekonomiki [Relationship of structural policy of the state and modernization of the real sector of economics]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (7), 84-94. Avialible from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-7-84-94> (In Russian).
14. Naumovich, O. A. (2016). Smena tehnologicheskikh uklovov kak social'no-jekonomicheskij fenomen [Change of technological patterns as a socio-economic phenomenon]

non]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (4), 34-38. Avialible from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2016-4-34-38> (In Russian).

15. Solodovnikov, S. (2019) Sovremennaja jekonomika-jekonomika riskov [Current economy – risk economy]. *Drukerovskij vestnik*. (5), 43-56. Avialible from: <https://doi.org/10.17213/2312-6469-2019-5-43-56> (In Russian).

16. Kuregyan, S. V. (2021). Predmet jekonomicheskoy teorii i cifrovizacija jekonomiki [Subject of economic theory and digitalization of economy]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (13), 15-22. Avialible from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-13-15-22> (In Russian).

17. Gurskij, V. L. (2017). Soglasovanie interesov sub'ektov promyshlennoj politiki kak osnova raz-reshenija protivorechij v processe mezhdunarodnogo promyshlennogo sotrudnichestva stran EAJeS [Coordination of the interests of the subjects of industrial policy as the basis for resolving contradictions in the process of international industrial cooperation of the EAEU countries]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (5), 336-351. Avialible from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2017-5-336-351> (In Russian).

18. Kuregyan, S. V., G. V. Lepesh, I. V. Makarova, Yu. V. Meleshko and O. D. Ugolnikova (2020). Metodologicheskie osnovy issledovanija modernizacii promyshlennyh kompleksov v kontekste neoindustrializacii [Methodological bases for studying the industrial complexes modernization in the neo-industrialization context]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (12), 65-72. Avialible from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2020-12-65-72> (In Russian).

19. Simachev, Ju. V. Et al (2012). *Gosudarstvennaja antikrizisnaja podderzhka krupnyh i sistemoobrazujushhih kompanij: napravlenija, osobennosti i uroki rossijskoj praktiki* [State Anti-Crisis Support for Large and Backbone Companies: Directions, Peculiarities and Lessons from Russian Practice]. Ros. akad. nar. hoz-va i gos. sluzhby pri Prezidente Ros. Federacii. M.: Delo, 271 p. (In Russian).

УДК 330.111.6

JEL M21, L22

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-36-48>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ БИЗНЕС-МОДЕЛИ¹

Т. В. Сергиевич

serhiyevich@bntu.by

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

В статье разработаны теоретико-методологические положения исследования бизнес-моделей. Предметом исследования является бизнес-модель предприятия. Цель исследования состоит в развитии теоретико-методологических основ бизнес-модели предприятия. Показано, что в основе феномена ценности лежит субъект-предмет-субъектное отношение и ценность предмета зависит от социальной значимости акта потребления. Выделено три подхода к сущности бизнес-модели – системно-детерминированный подход, в рамках которого бизнес-модель рассматривается как система регулирования и развития экономических отношений внутри предприятия; ресурсно-воспроизводственный подход, в основе которого лежит принцип воспроизводства структуры бизнес-модели за счет эффективных модели дохода и модели предложения; сетевой подход, представители которого рассматривают бизнес-модель как сеть субъектов, совместно создающих потребительную стоимость. Анализ данных подходов и синтез результатов позволил разработать авторское определение бизнес-модели. Под бизнес-моделью предложено понимать устойчивый, обособленный, относительно самостоятельный механизм воспроизводства потребительной стоимости, регулирующий возникающие по этому поводу экономические отношения и обеспечивающий жизнеспособность предприятия. Бизнес-модель определяет уникальные комбинации трудовых, финансовых, материальных, информационных, научно-технических и других ресурсов для создания и присвоения потребительной стоимости. Специфика последней, в свою очередь, воплощается в особенностях бизнес-модели. Экономическая структура бизнес-модели отражает механизм генерирования и присвоения дохода предприятием. Бизнес-модели присуща определенная организационная структура, институционализирующая взаимодействия внутри предприятия. Бизнес-модель определяет формы организации экономических отношений с другими субъектами – потребителями, бизнес-партнерами, поставщиками, государством, включая распределение между ними экономических и социальных выгод.

Ключевые слова: бизнес-модель, модель дохода, модель предложения, стратегия предприятия, потребительная стоимость, ценность, потребности.

Цитирование: Сергиевич, Т. В. Теоретико-методологические подходы к исследованию бизнес-модели / Т. В. Сергиевич // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 36–48. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-36-48>

Введение. Возникновение новых вызовов и угроз для предприятий, обусловленное усилением межстрановой политико-экономической конкуренции и появлением

¹ Статья подготовлена при поддержке БРФФИ (договор № Г 20М–047 от 04.05.2020 г.).

новых агрессивных форм и методов ее ведения, направленных на подрыв экономической безопасности отдельных предприятий и целых отраслей национальной экономики, увеличение неопределенности внешней среды неизбежно требуют повышения адаптивности предприятиям к новым условиям хозяйствования. В то же время цифровизация и роботизация открывают множество возможностей для предприятий по оптимизации производственных и бизнес-процессов. Использование цифровых и роботизированных технологий способно полностью трансформировать бизнес-модель промышленного предприятия, характер и формы его внешних связей и отношений (с поставщиками, потребителями, бизнес-партнерами). Цифровизация и роботизация влияют и на потребителей, создавая условия для принципиально новых моделей их поведения и взаимодействия с производителем. Все это обуславливает необходимость формирования новых подходов к ведению бизнеса, организации производственного и трудового процессов, обеспечению взаимодействия с клиентами и контрагентами. Поскольку предприятие представляет собой открытую или полуконкретную систему, неизбежно обменивающуюся энергией, веществом и информацией с внешней средой, то для исследования предприятия как системы может быть использовано понятие «бизнес-модель». Реально-онтологические формы бизнес-моделей демонстрируют разнообразие, а их эффективность детерминирована множеством разнопорядковых факторов, что обуславливает актуальность теоретического осмысления феномена бизнес-модели.

В условиях экономики рисков, – по определению С. Ю. Солодовникова, экономике «высокотехнических и наукоемких производств, характеризующейся высочайшей степенью политико-экономических, технологических, финансовых и экологических неопределенностей и рисков» [1, с. 39], – эффективность промышленного предприятия зависит не только от внедрения технологических инноваций, выпуска качественной продукции и эффективного управления издержками, но и, не в последнюю очередь, от организации взаимодействия с потребителем, адаптивности организационной структуры предприятия, стратегического планирования и других характеристик бизнес-модели. Как справедливо отмечал по этому поводу один из наиболее цитируемых исследователей бизнес-моделей Д. Тис, «часто можно увидеть большие технологические достижения, которые терпят коммерческую неудачу, потому что мало внимания было уделено, если вообще уделялось, разработке проекта бизнес-модели, чтобы правильно воспользоваться ими на рынке» [2, с. 431]. Подобных взглядов придерживаются и А. Э. Исаева, Ю. Ю. Петрунин и В. М. Пурлик, которые утверждают: «Экономическая ценность технологии определяется бизнес-моделью, при помощи которой она будет выведена на рынок (доведена до коммерческого использования). Очевидно, что если одна и та же технология выводится на рынок с помощью разных бизнес-моделей, то и отдача от нее тоже будет разной» [3, с. 5]. Эффективная бизнес-модель позволяет реализовывать инновационный потенциал предприятия с меньшими транзакционными издержками.

Научный интерес к исследованию субстанционально-гносеологических и реально-онтологических аспектов бизнес-моделей в мировой научной экономической литературе возник с конца 90-х гг. XX. Интерес ученых к исследованию теоретических основ бизнес-моделей и спрос бизнес-сообщества на результаты анализа опыта построения эффективных бизнес-моделей во многом обусловлен пониманием пределов применимости технологических инноваций. Ранее на примере легкой промышленности нами была показана ограниченность технико-технологических факторов экономического роста: «легкая промышленность страны (*Республики Беларусь – примечание Т. С.*) остро нуждается не в технико-технологической, а в организационно-управленческой модернизации, направленной на расширение использования общественно-функциональных технологий, которые позволяют управлять факторами потребительского выбора, основанными в том числе на механизмах социальной демон-

страции» [4, с. 55]. Технично-технологическая модернизация в условиях ускорения технологических и экономических трансформаций из инструмента повышения эффективности производства превратилась в системный процесс целевых изменений экономики, являющийся сегодня условием выживаемости предприятий и сопровождающийся модернизацией организационно-управленческих отношений. Эти два процесса формируют предпосылки трансформации бизнес-модели предприятия. «Сегодняшние радикальные изменения на рынке во многом связаны не только с инновациями в самих продуктах или инвестициями, направленными на выход на новые рынки, но и прежде всего с изменениями БМ (*бизнес-моделей – примечание Т. С.*)» [5, с. 115], которые создают новые конкурентные преимущества и обеспечивают баланс устойчивости и развития предприятия. Следует констатировать недостаточность теоретической проработки понятия «бизнес-модель», поскольку существующие исследования представлены в формате анализа конкретных бизнес-практик либо опосредованы спецификой исследуемых экономических систем. Цель настоящего исследования состоит в развитии теоретико-методологических основ бизнес-модели предприятия на основе выделения и анализа существующих подходов к исследованию бизнес-моделей и разработке авторского подхода к теоретической интерпретации данного феномена.

Материалы и методы исследования. Принимая во внимание значимость особенностей используемой бизнес-модели в обеспечении жизнеспособности промышленного предприятия, начать уточнение теоретико-методологических основ исследования бизнес-моделей, следует, с важного с точки зрения дальнейшего изложения, методологического пояснения.

Одной из центральных категорий в исследованиях бизнес-моделей является потребительная стоимость. Авторами, в особенности использующими источники литературы на иностранном языке, при интерпретации текстов порой допускается методологическая неточность. Использование понятия стоимости и близкого к нему понятия ценности в определенном контексте не всегда научно осмысленно и обоснованно, а являет собой лишь результат механистического перевода текста на другой язык, в то время как автор исходного текста подразумевал совершенно иное. В других случаях различные экономические категории переводятся и тиражируются как тождественные понятия, что еще более века назад М. И. Туган-Барановский охарактеризовал как «пагубную привычку» [6, с. 81]. Для того, чтобы в дальнейшем изложении исследуемой нами тематики избежать терминологической путаницы, определим исходные понятия. По верному замечанию М. И. Туган-Барановского относительно сущности ценности, «категория эта имеет непосредственное отношение к способности предметов удовлетворять наши потребности, иначе говоря, к полезности предметов» [6, с. 57], а именно: «ценность предмета должна определяться его предельной полезностью» [6, с. 61]. Если предмет обладает редкостью, то его предельная полезность, определяемая как «полезность последних единиц каждого продукта» [6, с. 68], будет высока. Следовательно, полезность и ценность предмета детерминированы потребностными отношениями экономической системы общества. Продукт труда приобретает ценность только лишь при условии наличия потребности в нем и способности этого предмета в большей или меньшей степени удовлетворить эту потребность. Из такого подхода следует, что ценность товара или услуги основывается на субъективных оценках их способности удовлетворять потребности конкретных индивидов, и, следовательно, имеет непосредственное отношение к форме реализации потребностей. Этот тезис, однако, должен быть дополнен с учетом роли социального обмена в системе потребления.

Категория стоимости имеет отношение к человеку как субъекту труда и к предмету труда. По существу категории «ценность» и «стоимость» характеризуют один и тот же предмет под разными углами теоретических изысканий. По вышеуказанным гносеологическим основаниям категория «ценность» более близка к потребительной

стоимости, но не к стоимости вообще. Несмотря на то, что о соотношении категорий ценности и стоимости научные дискуссии ведутся учеными уже давно, проблема сохраняется и сегодня. По справедливому замечанию Л. П. Васюченко, «подлинный прорыв в исследовании потребительной стоимости, полезности и потребности, пока недостаточно осознанный и востребованный современной экономической мыслью, совершил французский марксист конца XX века Ж. Бодрийяр. Исходным постулатом его трактовки является рассмотрение потребительной стоимости, полезности и потребности как специфического – товарного-социального отношения» [7, с. 18]. «Дело не в отношении к потребностям, в потребительной стоимости, – заявляет Ж. Бодрийяр, – а в символической ценности обмена (выделено нами – примечание Т. С.), социальной демонстрации, конкуренции и в пределе классового различия – вот фундаментальная концептуальная гипотеза социологического анализа "потребления"» [8, с. 14]. В основе «системы ценностей и присоединения к иерархическому порядку общества» лежит «механизм социальной демонстрации, то есть механизм различия и почитания» [8, с. 14]. В отношении предметов потребления Ж. Бодрийяр говорит: «Дело обстоит совсем не так, словно бы первичным статусом предмета был прагматический статус, на который лишь затем накладывалась бы социальная знаковая стоимость – наоборот, фундаментальным является знаковая меновая стоимость, так что потребительная стоимость подчас оказывается просто ее практическим приложением (или даже простой рационализацией): только в такой парадоксальной форме социологическая гипотеза оказывается верной» [8, с. 12–13]. Основываясь на методологии Н. В. Герасимова и Ж. Бодрийяра, Л. П. Васюченко формулирует сущность потребительной стоимости как системы «субъект-предмет-субъектных отношений по поводу соответствия надления вещей определенными функциональными свойствами (производство) и их социально определенному извлечению (потребление)» [7, с. 20]. В основе феномена ценности, следовательно, лежит не чисто субъект-предметное, а субъект-предмет-субъектное отношение, и тем выше ценность, чем выше социальная значимость акта потребления. Ценность обладает свойством историчности. С учетом этого перейдем к рассмотрению генезиса понятия «бизнес-модель».

Результаты и их обсуждение. Концепт «бизнес-модель» начал активно привлекать внимание исследователей начиная с 90-х гг. прошлого века, когда новые социальные, экономические и технологические процессы, происходящие в мировой экономике, повлекли за собой появление предприятий, использующих возникшие возможности и демонстрирующих благодаря этому быстрый рост и эффективность. «В частности, то, каким образом компании делают деньги в настоящее время, – писал по этому поводу Д. Тис, – отличается от индустриальной эпохи, где масштаб был столь важным фактором, а процесс создания ценности был относительно простым, т. е. предприятие просто упаковывало свои технологии и интеллектуальную собственность в продукт, который оно продавало, либо как отдельный элемент, либо в форме пакета продуктов» [2, с. 391–392]. Примерами процессов, оказывающих влияние на трансформацию существующих и возникновение принципиально новых бизнес-моделей, являются: распространение интернета, обусловившее появление платформ электронной коммерции (Amazon, Alibaba Group); доступность для широких масс населения смартфонов и, как следствие, рост компаний – производителей мобильных приложений и игр (Supercell, Playgendary, Gameloft); развитие логистики и удешевление транспортных перевозок, сделавшее возможным становление вертикально интегрированных компаний с подразделениями по всему миру (Inditex); рост городов и концентрация спроса, ставшие факторами возникновения бизнес-моделей, основанных на принципах шеринговой экономики (Uber, Share Now) и др. Научно-технический прогресс и изменения в образе жизни человека способствуют перемещению трудовых ресурсов, капитала и информации с меньшими транзакционными издержками, что

позволяет создавать новые комбинации факторов производства за счет повышения их мобильности. Еще одной причиной возросшего научного интереса к исследованию бизнес-моделей являются признаки надвигающегося краха капиталистической системы хозяйствования – учащающиеся экономические кризисы, увеличивающаяся нестабильность внешней среды, растущее экономическое и социальное неравенство и неэффективность традиционных форм экономических отношений. Критика капитализма «с новой силой обрушилась на бизнес-сообщество после событий 2008 г., еще раз показавших, что при функционировании компаний неизбежны разрушительные кризисы и их тяжелые последствия. В свою очередь, сложившаяся капиталистическая система хозяйствования не может их ни предвидеть (прогнозировать), ни предотвратить» [9, с. 9]. Политико-экономический мировой кризис, свидетелями которого мы сегодня являемся, имевший, по справедливому замечанию А. В. Бузгалина и А. И. Колганова, «в своем исходном пункте причины, не связанные с пандемией» [10, с. 146], также демонстрирует названные несовершенства.

За почти тридцатилетний период анализа бизнес-практик и накопления теоретических знаний понятие «бизнес-модель» из модного термина превратилось в актуальный объект исследования и заняло устойчивое место в основных терминологических рядах экономики и управления. Исследования, посвященные бизнес-моделям, условно можно разделить на три группы. В первую группу входят эмпирические труды, посвященные анализу частных бизнес-практик (case-study). Такого рода исследования проводятся с помощью индуктивного метода и являют собой отражение более или менее успешного опыта функционирования предприятий в различных отраслях и исторических, социальных и институциональных условиях. Поскольку они, как правило, не имеют глубокой теоретической проработки тематики, хотя порой и содержат интересные с точки зрения развития в дальнейших исследованиях выводы, мы не будем останавливаться на их более детальном рассмотрении.

Авторы второй группы исследований концентрируются на разработке универсального инструментария, позволяющего анализировать существующие бизнес-модели и предлагать направления их совершенствования. Данный подход – прикладной по своей сути – призван решить, в первую очередь, не фундаментальные задачи, а частные управленческие. Его приверженцы связывают бизнес-модель со стратегией предприятия. В качестве примера рассмотрим разработку А. Остервальдера [A. Osterwalder] и И. Пинье [Y. Pigneur], которая называется «Business model canvas». В русскоязычной интерпретации данного подхода встречается название «канва бизнес-модели», что, на наш взгляд, является лексической калькой. В качестве контекстуально более уместного термина можно использовать словосочетания «шаблон бизнес-модели» или «структура бизнес-модели». По существу, данный подход является не концептуальным подходом к пониманию экономической сущности бизнес-модели, а методом анализа бизнес-модели и инструментом стратегического управления. Инструментарий, разработанный А. Остервальдером и И. Пинье, представляет собой результат анализа и синтеза структуры бизнес-модели, воплощаемый в схематическом отражении основных элементов, взаимоотношений между ними, а также блоков этих элементов и отношений (сегменты потребителей, предложение ценности, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами, потоки доходов, ключевые ресурсы, ключевые виды деятельности, ключевые партнеры, структура издержек). Такой, по существу, механистический, подход к отражению структуры бизнес-модели не раскрывает феноменологическую сущность понятия «бизнес-модель», упрощая понимание ее экономической природы и благодаря этому позволяя продемонстрировать преимущества или недостатки стратегии предприятия, что и входило в задачи авторов: «Нам нужна понятная для всех концепция бизнес-модели, которая облегчала бы описание и обсуждение, – заявляют названные авторы. – <...> Концепция должна быть простой,

релевантной и интуитивно понятной, но при этом не слишком упрощая сложный механизм функционирования предприятия» [11, р. 14]. Метод анализа, сравнения, построения и развития бизнес-моделей А. Остервальдера и И. Пинье подходит для учебных или аналитических целей, но в качестве отдельного научного подхода к экономической природе бизнес-моделей так и не сложился.

Наконец, в основе третьей группы исследований лежат попытки понимания сущности бизнес-моделей, исследования генезиса этого понятия и гносеологического осмысления его экономической природы. В рамках названной группы исследований сложилось три подхода к пониманию сущности бизнес-модели – системно-детерминированный, ресурсно-воспроизводственный и сетевой подход.

В рамках первого, системно-детерминированного подхода, исследователи бизнес-модели сходятся во мнении о наличии в ней трех групп базовых элементов – «1) наличие входов, т. е. ресурсов, которые компания использует для целей производства продукции/оказания услуг (создания стоимости, потребительской ценности); 2) стратегия и процессы преобразования ресурсов (бизнес-модель должна отражать процесс создания стоимости / потребительской ценности); 3) наличие выходов, т. е. полезных результатов деятельности компании (прибыль, создание потребительской ценности)» [9, с. 10]. Такое описание бизнес-модели по существу базируется на рассмотрении организации с помощью системного подхода, принятого в современной теории менеджмента и основывающегося на классической теории систем. В литературе отражение предприятия как системы дополняется обратной связью от «выхода» к «входу» и катализатором функционирования системы. Обратная связь представляет собой денежные и информационные потоки от потребителя к производителю. В качестве катализатора системы правомерно рассматривать управленческие решения и управленческое воздействие. Бизнес-модель при таком подходе выступает в качестве системы регулирования и развития экономических отношений внутри предприятия.

В основу второго – ресурсно-воспроизводственного – подхода к пониманию бизнес-моделей, представители которого рассматривают бизнес-модель сквозь призму воспроизводства ее структуры, лег принцип достижения устойчивого положения предприятия за счет эффективных модели дохода (от англ. revenue model) и модели предложения (от англ. supply model). «Бизнес-модель определяет, как фирма создает (модель предложения) и присваивает (модель дохода) потребительную стоимость на основе эффективного удовлетворения потребностей» [12, р. 15]. Модель дохода показывает, каким образом хозяйственная деятельность предприятия монетизируется. Классическая модель дохода характерна для предприятий, генерирующих доход непосредственно от транзакции покупателя (например, продажа автомобиля). Расширение постпродажного обслуживания и применения кастомизированных инструментов обусловили распространение моделей дохода, где значительная его часть формируется в результате постпродажного взаимодействия с клиентом (в нашем примере – это техническое постпродажное обслуживание автомобилей). Развитие сферы услуг и ожидания потребителей получать услуги «бесплатно» повлияло на распространение моделей, в которых доход генерируется за счет рекламы или спонсорства (радио). Сегодня возникают принципиально новые модели дохода, предполагающие, например, «оплату» услуги пользователем доступом к своим персональным данным (социальные сети, видеохостинги), наряду с чем «пользователь платит также своим вниманием, которое он уделяет (или должен уделять) рекламным объявлениям компаний» [13, с. 198]. Таким образом, модель дохода как один из ключевых компонентов бизнес-модели отражает источники и механизмы генерирования дохода, а также механизмы ценообразования. Современные экономические процессы характеризуются повышенным динамизмом и турбулентностью, и изменение факторов внешней среды не позволяет предприятию рассчитывать на долговременные модели генерирования дохода и сти-

мулируют к постоянному обновлению модели дохода, способной обеспечить расширенное воспроизводство предприятия.

Механизм создания и присвоения потребительной стоимости отражает модель предложения, которая является вторым важнейшим компонентом бизнес-модели с точки зрения ресурсно-воспроизводственного подхода. Модель предложения предполагает принятие решений «о координации активизации ресурсов, размещении ресурсов и степени контроля над этими ресурсами. Комбинация этих решений определяет величину создаваемой потребительской стоимости и, в конечном итоге, жизнеспособность фирмы» [12, р. 15]. Бизнес-модель, согласно такому подходу, формирует «жизнеспособную структуру доходов и расходов для предприятия, поставляющего эту ценность» [2, с. 403]. Критерием эффективности бизнес-модели выступает положительный экономический эффект для бизнеса (он может измеряться увеличением прибыли, ростом капитализации активов и др.), а также ценность для потребителя. Если ожидания потребителя по поводу присваиваемой потребительной стоимости оправдываются (потребительские и символические характеристики товара или услуги), то в следующий раз он также совершит покупку, тем самым обеспечивая связь модели дохода и модели предложения. По мнению Д. Тиса, «суть бизнес-модели заключается в том, что она выявляет потребности клиентов и их платежеспособность, определяет способ, с помощью которого коммерческое предприятие реагирует и приносит выгоду потребителю, склоняет клиентов платить за эту выгоду, и преобразует эти платежи в прибыль с помощью правильной разработки управления различными элементами в цепочки создания стоимости» [2, с. 429–430]. Однако бизнес-модель может быть нацелена не только на выявление существующей потребности, но и на ее формирование.

Связующим звеном модели дохода и модели предложения с точки зрения ресурсно-воспроизводственного подхода является организация процесса преобразования ресурсов для создания потребительной стоимости. «Ядро бизнес-модели определяется как совокупность ресурсов, которые посредством транзакций создают ценность для компании и ее клиентов» [14, р. 383]. Под транзакциями в данном случае имеется в виду определенная совокупность производственных и бизнес-процессов, в результате которых создается потребительная стоимость. Следует подчеркнуть динамизм форм комбинации этих ресурсов. В данном контексте важное значение приобретает стратегия предприятия, формирующая траекторию его развития. Соглашаясь с Д. Тисом, который отмечает, что «бизнес-модели – это нечто более общее, чем бизнес стратегия» [2, с. 404], подчеркнем, однако, обусловленность жизнеспособности бизнес-модели стратегией. Стратегия отвечает за планирование развития предприятия и адаптацию его бизнес-модели к изменяющимся условиям, т. е. за динамичность бизнес-модели и сохранение/повышение эффективности в будущих периодах.

Третьим подходом к исследованию сущности бизнес-модели является сетевой подход, в основе которого лежит идея совместного создания потребительной стоимости всеми участниками цепочки. Современная экономика вступает в фазу «сетевых кооперационных взаимодействий в коллаборативных формах <...> Сетевые компании, построенные на коллаборации потребителей, разработчиков, поставщиков, производителей, дилеров и т. д., вытесняют классические транснациональные компании. Замещение корпораций сетями происходит потому, что современная кооперационная модель организации бизнеса резко снижает производственные и транзакционные издержки» [15, с. 92–93]. В основе такого развития экономических систем лежат изменения традиционных и появление новых бизнес-моделей. По мнению О. А. Третьяк и Д. Е. Климанова, «бизнес-модель имеет дело с процессом создания и предложения ценности для клиента, в котором участвует целый ряд компаний, взаимодействующих на рынке. Данный процесс, в свою очередь, является источником получения доходов для всех включенных в него агентов взаимодействия, а также демонстрирует некото-

рую сложившуюся структуру (архитектуру) взаимодействия компаний на рынке. Причем БМ (*бизнес-модели – примечание Т. С.*) могут отличаться по "механизму присвоения" стоимости/ценности (*capture mechanism*), которая совместно создается взаимодействующими на рынке компаниями» [16, с. 113]. Это позволило названным авторам в качестве объекта исследования анализа бизнес-моделей предложить «сеть взаимодействующих фирм, создающих ценность/стоимость, доводящих ее до потребителя, осуществляющих реализацию конечному потребителю и участвующих в распределении совместно созданного дохода» [5, с. 124]. Некоторые ученые в качестве субъекта создания стоимости называют потребителя. Л. Масса [L. Massa], Ч. Л. Туччи [Ch. L. Tucci] и А. Афуа [A. Afuah] подчеркивают, что «допущения традиционных теорий ограничивали создание стоимости стороной предложения, где стоимость создается исключительно производителями. Напротив, исследование бизнес-модели часто неявно ослабляет эти допущения, так что ценность создается не только производителями, но также клиентами и другими членами их экосистем создания стоимости» [17, р. 94]. Такой подход справедливо может быть применен к анализу бизнес-моделей, исследуемых в динамике, основу которой составляют взаимодействия предприятия с другими субъектами. При этом субъектно-деятельностный подход, базирующийся на постулате разнонаправленности интересов субъектов (в данном случае участников всей цепи создания стоимости), устанавливает границы применимости такой точки зрения. Использование сетевого подхода позволяет расширить границы бизнес-модели, и следовательно, система экзогенных и эндогенных факторов ее эволюции также меняется.

В последнее время научный дискурс относительно феноменологической природы бизнес-моделей дополняется теорией стейкхолдеров или, в русскоязычной интерпретации, теорией заинтересованных сторон. В дальнейшем будем придерживаться формулировки «теория заинтересованных сторон» вслед за Ю. Е. Благовым, который пишет: «Использование русскоязычного термина "заинтересованные стороны" представляется более удачным, чем транслитерация "стейкхолдеры", получившая весьма широкое распространение в отечественной деловой литературе. Возникнув в рамках своеобразной игры слов "shareholder – stakeholder", подразумевающей переход от "держания акций" к "широко трактуемому участию", вне ее транслитерация "стейкхолдеры" теряет собственный содержательный смысл» [18, с. 109]. Становление теории заинтересованных сторон принято связывать с именем Р. Э. Фримена, который определил понятие «заинтересованная сторона», предложил общие критерии отнесения субъектов к заинтересованным сторонам, а также описал деятельность организации как результат балансировки интересов субъектов ее внешней и внутренней среды. По мнению Р. Э. Фримена, к заинтересованным сторонам организации относятся «любые индивидуумы, группы или организации, существенно влияющие на принимаемые фирмой решения и/или оказывающиеся под воздействием этих решений» [19, р. 25]. К заинтересованным сторонам, интересы которых учитываются при принятии управленческих решений в организации, относятся собственники, потребители, работники, конкуренты, поставщики, государство в лице отдельных ведомств, общества защиты прав потребителей, профсоюзы и др. Е. В. Нехода, Н. А. Редчикова и Н. А. Тюленева в качестве ключевых заинтересованных сторон называют «потребителей, бизнес-партнеров, представителей местного сообщества, государственных структур, общества. <...> Именно они влияют на компанию, определяя ее доступ к ресурсам» [9, с. 13], – подчеркивают названные авторы. Д. Вальтерс и Д. Хельман отмечают, что бизнес-модель характеризует не только состав заинтересованных сторон и их вклад в создание/присвоение стоимости, но и систему отношений между ключевыми субъектами – то, каким образом «фирма будет взаимодействовать с внутренними игроками (работниками и менеджерами фирмы) и внешними игроками (заинтересованными сторонами, такими как клиенты, поставщики и инвесторы)» [20, р. 257].

Исходя из темы исследования важно не только то, кто относится к заинтересованным сторонам, но и то, как меняется их влияние на трансформацию бизнес-моделей в условиях цифровизации и как решается противоречие их разнонаправленных интересов. «Бизнес-модель компаний должна показывать всем заинтересованным сторонам, какие продукты нужны потребителям, как компания зарабатывает, производя нужное потребителям, какие ключевые ресурсы вовлекает (сотрудники, оборудование, технологии, инфраструктура, каналы распределения и др.) и какие ключевые бизнес-процессы для создания потребительской ценности использует (обучение и развитие сотрудников, разработка и производство продуктов, планирование и бюджетирование, деятельность по улучшению процессов и т. д.)» [9, с. 11]. Большинство авторов подчеркивается, что в процессе экономической деятельности стоимость создается и присваивается не только предприятием и потребителем, но и другими заинтересованными сторонами. Например, Ю. Н. Арай и Т. А. Бурмистрова пишут: «Бизнес-модель помогает понять логику уникальных для фирмы способов создания ценности для клиентов и других заинтересованных сторон и вместе с тем объясняет процесс извлечения и присвоения доходов от деятельности» [21, с. 56]. А. Э. Исаева, Ю. Ю. Петрунин и В. М. Пурлик также выделяют момент присвоения стоимости – под бизнес-моделью ими понимается «система ведения бизнеса в конкретной отрасли (на конкретном рынке), объясняющая логику, способ создания и присвоения экономических выгод в цепи (сети) создания стоимости» [3, с. 4]. При увеличении круга участников сетей создания стоимости путем включения в него потребителей, представителей местных сообществ, профессиональных союзов и т. д. возникает проблема выбора критериев этого отнесения – такие критерии как влияние «на компанию, определяя ее доступ к ресурсам» [9, с. 13] или влияние «на принимаемые фирмой решения и/или оказывающиеся под воздействием этих решений» [19, р. 25] не являются четкими и измеримыми.

Выводы. Основываясь, вслед за Ж. Бодрийяром и Л. П. Васюченко, на рассмотрении потребительской стоимости как товарного-социального отношения, к функциям современного предприятия следует относить не просто производство продукта, удовлетворяющего некие «объективные потребности», а воспроизводство системы потребительской стоимости или, в развернутой трактовке, «создание потребности, определение полезности, выбор ее носителей, установление связи предлагаемого продукта с миром вещей, разработку механизмов доступа к продукту, конструирование цен, способы производства и потребления. Производить просто вещи в экономике XXI века бессмысленно. Необходимо системно производить поведение субъектов и те вещи, которые являются средствами производства этого поведения» [7, с. 23]. Тенденции вовлечения в процесс создания потребительской стоимости все большего числа субъектов, в том числе самого потребителя, открывают доступ к новым механизмам производства поведения субъектов.

Бизнес-модель – это устойчивый, обособленный, относительно самостоятельный механизм воспроизводства потребительской стоимости, регулирующий возникающие по этому поводу экономические отношения и обеспечивающий жизнеспособность предприятия. Бизнес-модель определяет уникальные комбинации трудовых, финансовых, материальных, информационных, научно-технических и других ресурсов для создания и присвоения потребительской стоимости. Специфика последней, в свою очередь, воплощается в особенностях бизнес-модели. Экономическая структура бизнес-модели отражает механизм генерирования и присвоения дохода предприятием. Бизнес-модели присуща определенная организационная структура, институционализирующая взаимодействия внутри предприятия. Бизнес-модель определяет формы организации экономических отношений с другими субъектами – потребителями, бизнес-партнерами, поставщиками, государством, включая распределение между ними экономических и социальных выгод.

Список использованных источников

1. Солодовников, С. Ю. Экономика рисков / С. Ю. Солодовников // *Экономическая наука сегодня* : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2018. – Вып. 8. – С. 16–55. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-8-16-55>
2. Тис, Д. Дж. Бизнес модели, бизнес стратегия и инновации / Дж. Д. Тис ; пер. Т. Н. Ищук, науч. ред. Г. О. Баев // *Четвертые Чарновские чтения* : сб. трудов. IV международной научной конференции по организации производства, Москва, 5–6 дек. 2014 г. – М. : НП «Объединение контроллеров»; Высшая школа инженерного бизнеса, 2014. – С. 386–438.
3. Исаева, А. Э. Критическое осмысление концептуальных подходов к анализу бизнес-моделей / А. Э. Исаева, Ю. Ю. Петрунин, В. М. Пурлик // *Вестн. Моск. ун-та. Сер. 21. Управление (государство и общество)*. – 2020. – № 1. – С. 3–21.
4. Сергиевич, Т. В. Итоги и перспективы развития производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха / Т. В. Сергиевич // *Право. Экономика. Психология*. – 2019. – № 3. – С. 51–57.
5. Третьяк, О. А. Новый подход к анализу бизнес-моделей / О. А. Третьяк, Д. Е. Климанов // *Российский журнал менеджмента*. – 2016. – Том 14. – № 1. – С. 115–130.
6. Туган-Барановский, М. И. Основы политической экономии / М. И. Туган-Барановский. – СПб. : Типография акц. общ. «Слово». – 1909. – 761 с.
7. Васюченко, Л. П. Потребительная стоимость как система / Л. П. Васюченко // *Экономическая наука сегодня* : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2019. – Вып. 10. – С. 15–25. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2019-10-15-25>
8. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр; пер. с фр. Д. Кралечкин. – М. : Академический Проект, 2007. – 335 с.
9. Нехода, Е. В. Бизнес-модели компаний: от прибыли к устойчивому развитию и созданию ценности / Е. В. Нехода, Н. А. Редчикова, Н. А. Тюленева // *Управление*. – 2018. – Т. 9, № 4. – С. 9–19. <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2018-9-4-2>
10. Бузгалин, А. В. Рынок и собственность: социально-экономические уроки пандемии / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов // *Социологические исследования*. – 2020. – № 8. – С. 145–157. <https://doi.org/10.31857/S013216250009711-5>
11. Osterwalder, A. *Business Model Generation* / A. Osterwalder, Y. Pigneur. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2010. – 288 p.
12. Cachon, G. P. A Research Framework for Business Models: What Is Common Among Fast Fashion, E-Tailing, and Ride Sharing? / G. P. Cachon // *Management Science*. – 2019. – P. 1–21. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2018.3275>
13. Budzinski, O. *Ökonomische Effekte von Big Data – Grundlagen der modernen Datenökonomik* / O. Budzinski, N. Lindstädt-Dreusicke, Ph. Kunz-Kaltenhäuser // *Big Data – Anwendung und Nutzungspotenziale in der Produktion* / Ch. Augenstein u. a. – Kohlhammer : M. Steven & T. Klünder (Hrsg.), 2020. – К. 9. – S. 190–214.
14. DaSilva, C. M. Business model: what it is and what it is not / C. M. DaSilva, P. Trkman // *Long Range Planning*. – 2014. – Vol. 47, № 6. – Pp. 379–389.
15. Васюченко, Л. П. Некоторые вопросы теории развития сетевых структур / Л. П. Васюченко // *Менеджмент предпринимательской деятельности* : материалы XVI международной научно-практической конференции преподавателей, докторантов, аспирантов и студентов, Симферополь, 12–13 апреля 2018 г. / отв. ред. Н. Д. Стахно, О. Е. Почупайло. – Симферополь, 2018. – С. 92–96.
16. Климанов, Д. Е. Бизнес-модели: основные направления исследований и поиски содержательного фундамента концепции / Д. Е. Климанов, О. А. Третьяк // *Российский журнал менеджмента*. – 2014. – Т. 12, № 3. – С. 107–130.

17. Massa, L. A critical assessment of business model research / L. Massa, Ch. L. Tucci, A. Afuah // *Academy of Management Annals*. – 2017. – Vol. 11, No. 1. – Pp. 73–104. <https://doi.org/10.5465/annals.2014.0072>

18. Благоев, Ю. Е. Р. Эдвард Фримен и концепция заинтересованных сторон (предисловие к разделу) / Ю. Е. Благоев // *Вестник С.-Петербург. ун-та. Сер. Менеджмент*. – 2012. – Вып. 1. – С. 109–116.

19. Freeman, R. E. *Stakeholder Management: A Stakeholder Approach* / R. E. Freeman. – Marshfield, MA: Pitman Publishing, 1984. – 276 p.

20. Walters, D. Building the “Connected” Business Model: Identifying Capability Requirements / D. Walters, D. Helman // *Strategic Capability Response Analysis* / D. Walters, D. Helman. – Cham : Springer Nature Switzerland AG, 2020. – Ch. 10. – P. 257–283.

21. Арай, Ю. Н. Специфика бизнес-моделей в социальном предпринимательстве / Ю. Н. Арай, Т. А. Бурмистрова // *Российский журнал менеджмента*. – 2014. – Т. 12, № 4. – С. 55–78.

Статья поступила в редакцию 5 декабря 2021 года

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO BUSINESS MODEL RESEARCH

T. V. Serhiyevich

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

The theoretical and methodological principles of the study of business models have been clarified. The subject of the research is the business model of an enterprise. The purpose of the research is to develop the theoretical and methodological foundations of the business model of an enterprise. It is shown that the phenomenon of value is based on the subject-object-subject relation and the value of the object depends on the social significance of the act of consumption. Three approaches to the essence of the business model are identified – system-deterministic approach, where the business model is considered as a system of regulation and development of economic relations within the enterprise; resource-reproduction approach, which is based on the principle of reproduction of the structure of the business model through an effective revenue model and supply model; network approach, whose representatives consider the business model as a network of actors jointly creating use value. Analysis of these approaches and synthesis of results allowed us to develop the author's definition of a business model. It is proposed to understand the business model as a stable, isolated, relatively independent mechanism of reproduction of use value, which regulates the emerging economic relations and ensures the viability of the enterprise. The business model defines unique combinations of labor, financial, material, information, scientific and technical and other resources for the creation and appropriation of use value. The specificity of the use value, in turn, is embodied in the peculiarities of the business model. The economic structure of the business model reflects the mechanism for generating and assigning revenue to the enterprise. The business model has a specific organizational structure that institutionalizes interactions within the enterprise. The business model determines the forms of organizing economic relations with other entities – consumers, business partners, suppliers, the state, including the distribution of economic and social benefits between them.

Keywords: revenue model, supply model, enterprise strategy, use value, value, needs.

References

1. Solodovnicov S. Yu. (2018) Risk economy. *Economic science today*. (8), 16-55. Avialible from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-8-16-55> (In Russian).
2. Teece, D. J. *Business models, business strategy and innovation (2014) scientific ed. G. Baev. Translated from English T. Ishchuk. In: Fourth Charnov Readings: Sat. works. IV international scientific conference on the organization of production, 5-6 December 2014, Moscow. Moscow: NP "Association of Controllers"; Graduate School of Engineering Business, pp. 386-438.* (In Russian).
3. Isaeva, A. E., Petrunin, Yu. Yu., Purlik, V. M. (2020) Kriticheskoe osmyslenie kontseptual'nykh podkhodov k analizu biznes-modelei [Critical reflection on conceptual approaches to business model analysis]. *Moscow university bulletin. Series 21. Public administration*. (1), 3-21. (In Russian).
4. Serhiyevich, T. V. (2019) Results and prospects of the development of the production of textile, clothing, leather and fur products. *Law. Economics. Psychology*. (3), 51-57. (In Russian).
5. Tretyak, O. A., Klimanov, D. E. (2016) New Approach to Business Model Analysis. *Russian management journal*. 14 (1), 115-130. (In Russian).
6. Tugan-Baranovsky, M. I. (1909) *Osnovy politicheskoi ekonomii* [Fundamentals of political economy]. Saint Petersburg: Printing house acts. total "Word" Publ. (In Russian).
7. Vasiuchonak, L. P. (2019) Consumer worth as a system. *Economic science today*. (10), 15-25. Avialible from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2019-10-15-25> (In Russian).
8. Baudrillard, J. (2007) *K kritike politicheskoy jekonomii znaka* [For a critique of the political economy of the sign]. Translated from French D. Kralechkin. Moscow: Akademicheskii Proekt Publ. (In Russian).
9. Nekhoda, Ye. V., Redchikova, N. A., Tyuleneva, N. A. (2018) Business Models of Companies: From Profit to Sustainable Development and Value Creation. *Upravlenets – The Manager*. 9 (4), 9-19. Avialible from: <https://doi.org/10.29141/2218-5003-2018-9-4-2> (In Russian).
10. Buzgalin, A. V., Kolganov, A. I. (2020) Market and property: socio-economic lessons of the pandemia. *Sociological research*. (8), 145-157. Avialible from: <https://doi.org/10.31857/S013216250009711-5> (In Russian)
11. Osterwalder, A., Pigneur, Y. (2010) *Business Model Generation*. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
12. Cachon, G. P. (2019) A Research Framework for Business Models: What Is Common Among Fast Fashion, E-Tailing, and Ride Sharing? *Management Science*. Publ. online in *Articles in Advance* 29 August 2019, 1-21. Avialible from: <https://doi.org/10.1287/mnsc.2018.3275>
13. Budzinski O., Lindstädt-Dreusicke N., Kunz-Kaltenhäuser Ph. (2020) *Ökonomische Effekte von Big Data – Grundlagen der modernen Datenökonomik. Big Data – Anwendung und Nutzungspotenziale in der Produktion*. Ch. Augenstein u.a. Kohlhammer : M. Steven & T. Klünder (Hrsg.), K. 9, 190-214.(In German)
14. DaSilva, C. M., Trkman, P. (2014) Business model: what it is and what it is not. *Long Range Planning*. 47 (6), 379-389. Avialible from: <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2013.08.004>
15. Vasiuchonak, L. P. (2018) *Nekotorye voprosy teorii razvitiya setevykh struktur* [Some questions of the theory of the development of network structures] In: *Stakhno, N. D., Pochupailo, O. E. (ed.) Business management: Proceedings of the XVI international scientific and practical conference of teachers, doctoral students, graduate students and students, 12–13 April 2018 Simferopol. Simferopol. IE Lavrinenko E.V. ed., pp. 92-96.* (In Russian)

16. Klimanov, D. E., Tretyak, O. A. (2014) *Biznes-modeli: osnovnye napravleniya issledovaniy i poiski sodержatel'nogo fundamenta kontseptsii* [Business models: the main directions of research and the search for a meaningful foundation of the concept]. *Russian management journal*. 12 (3), 107-130. (In Russian).
17. Massa, L., Tucci, Ch. L., Afuah, A. (2017) A critical assessment of business model research. *Academy of Management Annals*. 11 (1), 73-104. Available from: doi:10.5465/annals.2014.0072
18. Blagov, Yu. E. (2012) R. Edvard Frimen i kontsepsiya zainteresovannykh storon (predislovie k razdelu) [R. Edward Freeman and the Concept of Stakeholders (Section Foreword)]. *Vestnik of Saint Petersburg university. Management*. (1), 109-116. (In Russian).
19. Freeman, R. E. (1984) *Stakeholder Management: A Stakeholder Approach*. Marshfield, MA: Pitman Publishing.
20. Walters, D., Helman, D. (2020) Building the “Connected” Business Model: Identifying Capability Requirements. *Strategic Capability Response Analysis*. Cham: Springer Nature Switzerland AG. Ch. 10, 257-283. Available from: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-22944-3-10>
21. Aray, Yu. N., Burmistrova, T. A. (2014) *Specifika biznes-modelej v social'nom predprinimatel'stve* [The specifics of business models in social entrepreneurship]. *Russian management journal*. 12 (4), 55-78. (In Russian).

УДК 338.2

JEL P41; O14

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-49-56>

**ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ РАСШИРЕНИЯ БЕЛОРУССКО-РУМЫНСКОЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ПЕРЕХОДА
К ИНДУСТРИИ 4.0» И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ
И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ¹**

С. Ю. Солодовников

solodovnikov@bntu.by

доктор экономических наук, профессор,

заведующий кафедрой «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена выработке практических рекомендаций органам государственного управления Республики Беларусь по преодолению организационно-экономических проблем расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0. Показаны перспективы дальнейшего развития исследований, в том числе в рамках разработки теории согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС: на примере Республики Беларусь и Румынии.

Ключевые слова: технологическая кооперация, Индустрия 4.0, новая индустриализация, структурная политика, международные экономические отношения.

Цитирование: Солодовников, С. Ю. Практические рекомендации по результатам реализации проекта «Организационно-экономические проблемы расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0» и перспективы дальнейшего развития и использования полученных результатов / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 49–56. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-49-56>

Введение. В современных условиях, когда устойчивость не только международных экономических отношений, но и всего человеческого общества проверяется на антихрупкость, необходимо пояснить, почему сегодня актуально рассмотрение перспектив белорусско-румынской технологической кооперации. Нами ранее много писалось о том, что современная экономика перешла в новую стадию развития – экономику рисков. Как нами уже отмечалось, «экономика рисков – это экономика высокотехнических и наукоемких производств, характеризующаяся высочайшей степенью политико-экономических, технологических, финансовых и экологических неопределенностей и рисков. В отличие от традиционных экономических рисков как возможности потерь хозяйствующими субъектами вследствие рыночной неопределенности или вмешательства государства в экономическую деятельность, являющихся атрибутивными признаками рыночной экономики, в современной экономике риски принимают всеобъемлющий характер, многие из них в принципе непредсказуемы – "черные лебеди", "эффект сверхуверенности" и т. д.» [1, с. 45]. Следует также напомнить, что в своих научных исследованиях нами все время учитывалось то, что «реальностью

¹ Статья подготовлена при поддержке БРФФИ (договор № Г20РА–008 от 04.05.2020 г.).

современного мирового экономического порядка стало то, что социально-экономические субъекты, стремящиеся к господству в планетарном масштабе или к доминированию в крупных регионах, для оптимизации условий своей экспансии предпринимают значительные (в том числе и финансовые) усилия для уничтожения культурного, человеческого, административного и социального капитала в социально-экономических системах – объектах проникновения» [2, с. 46]. Соответственно, при реализации исследовательского проекта «Организационно-экономические проблемы расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0» нами принимались во внимание заранее не предсказуемые риски. Такого рода методологическое допущение позволяет считать, что полученные результаты, представленные в этой статье, с достаточно высокой степенью вероятности могут быть продолжены после нормализации политико-экономических отношений в Европе. Соответственно, могут быть реализованы и полученные практические результаты.

Результаты и их обсуждение. Разработанные в результате проведенного исследования теоретические основы выявления и преодоления организационно-экономических проблем расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0. позволили выработать практические рекомендации по преодолению этих проблем. При этом на полученные практико-ориентированные результаты положительно повлияло то, что полученные теоретические результаты полностью подтвердили сформулированную ранее гипотезу проекта. Напомним, что в заявке на получение финансирования по НИР «Организационно-экономические проблемы расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0» в качестве гипотезы проекта выступал следующее предположение: «Устойчивое развитие экономики Республики Беларусь и Румынии возможно только при условии перехода к Индустрии 4.0. Для этого необходимо использовать ресурсы межстрановой технологической кооперации, которые, не требуя значительных материальных затрат, позволяют получать весомые экономические, управленческие и технологические эффекты. Научная идея планируемого исследования заключается в том, что выявить организационно-экономические проблемы расширения белорусско-румынской технологической кооперации и определить оптимальные способы их преодоления возможно только за счет критического системного обобщения существующих сегодня разноаспектных исследований по этой тематике».

В качестве основы любых практических действий по разработке и реализации политики индустриализации всегда выступала соответствующая экономическая идеология. Последняя формируется под влиянием сложных социальных, психологических, политических и экономических механизмов, опосредованных диалектикой взаимодействия традиций, обычаев с одной стороны и стремлением, необходимостью модернизации хозяйственной и общественной деятельности индивидов – с другой. Поэтому выработанное нами в процессе исследования организационно-экономических проблем расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0 определение последней как экономической категории, под которой следует понимать революционную перестройку промышленного производства за счет широкого использования киберфизических производственных систем, цифровых услуг и цифровых бизнес-моделей, а также выводы о том, что, во-первых, при исследовании Индустрии 4.0 необходимо исходить из методологической предпосылки, что ее становление и успешное функционирование невозможно без формирования Экономики 4.0 и, во-вторых, при исследовании феноменологических особенностей Индустрии 4.0 методологически верно учитывать исторические, цивилизационные, культурные, природно-климатические и иные особенности той страны, которая при этом рассматривается, могут быть рассмотрены в качестве практических рекомендаций для заинтересованных субъектов, после опубликования названных научных результатов

в серьезных научных периодических изданиях, монографиях, представления их на научно-практических конференциях. Это обусловлено тем, что после такого широкого представления полученных результатов общественности они (эти научные результаты) начинают влиять на формирование позитивной экономической идеологии, ориентированной на модернизацию белорусской промышленности, и позволяют лучше понять принципы и механизмы процесса Новой индустриализации в Республике Беларусь. Актуальность такого рода рекомендаций подтверждается многими белорусскими экономистами. В частности, Т. В. Сергиевич пишет: «Происходящие в мировой экономике технологические сдвиги обуславливают постановку для Республики Беларусь задачи выработки новой модели модернизации, направленной на ликвидацию технологического разрыва с промышленно развитыми странами. Одним из перспективных направлений технико-технологической модернизации национальной экономики, обуславливающих трансформацию социально-трудовых отношений, является роботизация. Расширение производства и использования роботов в экономике нашей страны как компонент модернизации позволит совершить технологический скачок, который повлечет за собой изменения в цепочках создания стоимости, в отношениях производитель-потребитель, повышение конкурентоспособности отечественной экономики» [3, с. 68].

В качестве практических рекомендаций следует рассматривать установленные в процессе проведенных исследований базовые принципы, из которых необходимо исходить при определении для Республики Беларусь относительных преимуществ межстрановой технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0: степени совпадения политико-экономических интересов стран, общественно согласованного видения этого совпадения, а также политической воли руководства стран к долговременному сотрудничеству в технологической сфере, основанной на взаимном доверии. При этом практически значимым в условиях современной мировой экономики (экономики рисков) является вывод, что для высокой степени совпадения экономических интересов стран необходимо, либо чтобы они занимали схожее место в международном разделении труда и при этом не являлись конкурентами, либо чтобы хозяйствующие субъекты обеих стран были в достаточно большой степени связаны в рамках функционирующих цепочек добавленной стоимости, основанных на технологической кооперации.

Проведенное исследование также позволило выработать практические организационно-экономические инструменты повышения межстрановой технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0: цифровизация производственных и бизнес процессов в национальном промышленном комплексе; роботизация производственных процессов; сохранение и развитие аналоговых (не цифровых) технологических процессов в промышленности; обеспечение развития промышленности длинными и дешевыми деньгами; обеспечение кибербезопасности.

Следует отметить, что определение основных организационно-экономических проблем расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0 (санкционное давление на Беларусь; недостаточное количество белорусских и румынских хозяйствующих субъектов, осуществляющих сегодня производственную и технологическую кооперацию; отсутствие системно проработанных и рассчитанных на 10–20 лет межгосударственных и межфирменных белорусско-румынских программ, оговаривающих конкретные формы, цели и инструменты белорусско-румынской технологической кооперации; слабая заинтересованность частного бизнеса в Беларуси и Румынии в межстрановой технологической кооперации; сложность решения задачи кадрового обеспечения белорусско-румынской технологической кооперации) позволяет предложить теоретико-методологические основы и практические способы преодоления организационно-экономических проблем расширения

белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0. При этом сделан важный практический вывод о том, что поскольку в условиях экономики рисков адаптацию инструментов повышения межстрановой технологической кооперации придется проводить в очень сжатые сроки, то это требует наличия в стране национальной политико-экономической школы, выступающей идеологической и методологической основой для белорусской экономической науки – единственно возможной гарантии устойчивого развития народного хозяйства Республики Беларусь и нашей конкурентоспособности в международных экономических отношениях.

В качестве гносеологически и практически интересных перспектив дальнейшего развития результатов исследований, проведенных в рамках выполненного проекта, следует также рассмотреть возможность углубления объекта исследования. При этом нам представляется логичным на основе системного исследования организационно-экономических проблем расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0 перейти к разработке теории согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС: на примере Республики Беларусь и Румынии.

При этом целью дальнейших совместных белорусско-румынских исследований будет выступать разработка методологии и теории межгосударственного согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС (на примере Республики Беларусь и Румынии), что позволит выработать практические рекомендации по совершенствованию этого процесса для перехода к новому качеству экономического роста. Названная цель потребует последовательного решения следующих исследовательских задач: развить методологические подходы к исследованию проблемы согласования структурных политик стран, входящих в различные региональные интеграционные объединения; показать феноменологические особенности современной структурной политики в условиях глобализации и регионализации мировой экономики; выделить факторы, вызывающие необходимость согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС в контексте новых тенденций развития мировой экономики; раскрыть особенности действия факторов, вызывающих необходимость согласования структурных политик Республики Беларусь и Румынии; показать экономические выгоды, возникающие в результате согласования структурных политик Республики Беларусь и Румынии и расширения на этой основе белорусско-румынского экономического сотрудничества; выявить основные организационно-экономические проблемы, которые могут возникнуть в результате согласования структурных политик Республики Беларусь и Румынии и расширения на этой основе белорусско-румынского экономического сотрудничества; разработать теоретико-методологические основы и способы преодоления организационно-экономических проблем, которые могут возникнуть в результате согласования структурных политик Республики Беларусь и Румынии; сформулировать теорию согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС: на примере Республики Беларусь и Румынии; выработать практические рекомендации органам государственного управления Республики Беларусь по совершенствованию согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС: на примере Республики Беларусь и Румынии.

Актуальность вышеназванного направления дальнейшего развития белорусско-румынских исследований, по нашему мнению, обусловлена тем, что сегодня в международных экономических отношениях наблюдается, с одной стороны, усиление глобализации, сопровождаемое развитием международной интеграции, а, с другой стороны, усиливается регионализация. Названные противоречивые тенденции способствуют росту конъюнктурной нестабильности, порождаемой как ускорением научно-технического развития, так и ростом экологических, социальных, военно-

политических и иных угроз и рисков. В этих условиях для Республики Беларусь жизненно важно найти новые ресурсы технико-технологической модернизации народного хозяйства, входить в существующие и создавать новые международные технологические сети, которые обеспечат нашей стране дополнительные возможности для получения новейших технологий и доступ на зарубежные товарные рынки. В качестве важного резерва оптимизации участия нашей страны в международном разделении и кооперации труда, повышения наукоемкости белорусского экспорта и импорта может стать новый для нашей страны механизм усиления интеграции не только со странами – участницами ЕАЭС, но и с государствами, входящими в ЕС. В связи с этим фундаментальное исследование по теории согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС (на примере Республики Беларусь и Румынии) является актуальным.

В пользу выбора в качестве дальнейшего объекта совместных белорусско-румынских исследований разработки теории согласования структурных политик стран-участниц ЕС и ЕАЭС на примере Республики Беларусь и Румынии говорит и недостаточное состояние разработанности этой проблемы. Проведенный нами анализ научных источников по проблематике согласования структурных политик позволяет утверждать, что они характеризуются методологическим разнообразием, теоретической разобщенностью и разноаспектностью. На сегодняшний день проблемам структурной политики, новой индустриализации, согласования структурных политик, технологической кооперации посвящено огромное количество исследований. Теории индустриализации и индустриального общества разрабатывались К. Марксом, М. И. Туган-Барановским, У. Ростоу, Р. Ароном, С. Г. Струмилиным, Дж. Гэлбрейтом, Э. Тофлером, Д. С. Львовым, С. Ю. Глазевым, А. Н. Сенько, В. Ф. Байневым и др. Технологическая кооперация, ее влияние на инновационное развитие и структурную политику освещены в трудах зарубежных ученых Я. Бермана, Г. Блаира, Д. Вэйгера, Я. Лафурже, Э. Ловелла, Р. Миллера, Г. Мэйсона, К. Райана, Д. Форда, Х. Шульте, Р. Вернона, Дж. Даннинга, К. Коджима, А. Левина, Т. Озава, М. Портера, В. Тинга, П. Баккли, У. Зандера, М. Кассона, Ч. Киндельбергера, Б. Когута, С. Хаймера. Такие белорусские ученые как В. Ф. Байнев, Н. И. Богдан, В. Л. Гурский, Е. Л. Давыденко, Л. Н. Давыденко, В. Ф. Медведев, Л. Н. Нехорошева, П. Г. Никитенко, Г. В. Турбан, А. Г. Шумилин и др. также активно исследовали эту тематику. В Республике Беларусь проблема межгосударственного согласования промышленных политик стран – членов ЕАЭС фундаментально исследована В. Л. Гурским. Названными и иными авторами не ставилась задача разработки теории согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС и в том числе Республики Беларусь и Румынии.

В пользу этого направления совместных белорусско-румынских исследований говорит и наличие значительного научно-практического задела у потенциальных участников проекта в сфере международных экономических отношений, проблематики нового качества экономического роста, структурной политики, механизмов влияния новых и традиционных факторов на социально-экономическую динамику общества. Потенциальный руководитель проекта С. Ю. Солодовников принимал участие в проведении совместных белорусско-румынских исследований в рамках проектов БРФФИ-РА «Промышленная политика в Республике Беларусь и Румынии», «Теория экономического развития Республики Беларусь и Республики Румыния в контексте роста истинных норм инвестиций (GSI)», «Сетевые механизмы инновационного развития в Республике Беларусь и Республике Румыния». С. Ю. Солодовников имеет значительный публикационный задел по данной теме [4–11]. Другие потенциальные участники проекта также имеют опыт в проведении исследований по данной тематике.

Целесообразность проведения совместных белорусско-румынских исследований по разработке теории согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС на примере Республики Беларусь и Румынии подтверждается следующим.

Изучение проблем и механизмов структурной политики и ее согласования ведется как отдельными румынскими и белорусскими исследователями, так и их совместными коллективами. Причем, как показывает исследовательская практика, наиболее интересные и значимые результаты в изучении сложных экономических феноменов получаются именно совместными коллективами исследователей. Поэтому объединение в рамках данного совместного проекта исследовательских возможностей и усилий румынских и белорусских ученых будет способствовать обмену идеями, информационными, методологическими, библиографическими и прочими наработками, выработанными самостоятельно оригинальными подходами к изучению технологической кооперации. На наш взгляд, проведение совместного (румынско-белорусского) исследования позволит значительно скорее разработать теорию согласования структурных политик стран участниц ЕС и ЕАЭС на примере Республики Беларусь и Румынии.

В качестве гипотезы названного перспективного направления белорусско-румынских исследований выступает то обстоятельство, что устойчивое развитие экономики Республики Беларусь и Румынии, переход к новому качеству экономического роста, повышение конкурентоспособности производимых товаров и услуг, обеспечение высоких темпов роста реального ВВП возможно только при условии перехода к Индустрии 4.0 и ликвидации технологического разрыва с технологическими лидерами. Для этого необходимо использовать ресурсы межстрановой интеграции, которые, не требуя значительных материальных затрат, позволяют получать весомые экономические, управленческие и технологические эффекты. При этом разработке теории двух стран с различными цивилизационными, политико-экономическими и институциональными особенностями, входящими в различные интеграционные объединения, по-прежнему уделяется недостаточно внимания. В связи с этим становятся важными анализ, обобщение и систематизация существующих сегодня разноаспектных методологических, теоретических и прикладных исследований межстрановой интеграции с целью понимания и научного осмысления факторов ее осуществления и глубинных организационно-экономических проблем, препятствующих этой интеграции. Согласование структурных политик стран, стремящихся к получению весовых выгод от интеграции своих национальных экономик, может выступать важнейшим фактором, обеспечивающим длительность, устойчивость и последовательность межстрановой интеграции. Научная идея планируемого исследования заключается в том, чтобы за счет исследования проблем согласования структурных политик стран, входящих в различные региональные интеграционные объединения, и факторов, вызывающих необходимость согласования структурных политик стран – участниц ЕС и ЕАЭС в контексте новых тенденций развития мировой экономики, показать особенности действия последних для Республики Беларусь и Румынии. Это позволит разработать теорию и организационно-экономического механизма расширения интеграции нашей страны не только со странами – участницами ЕАЭС, но и с государствами, входящими в ЕС.

Выводы. Выработаны практические рекомендации органам государственного управления Республики Беларусь по преодолению организационно-экономических проблем расширения белорусско-румынской технологической кооперации в контексте перехода к Индустрии 4.0. Показаны перспективы дальнейшего развития исследований, в том числе в рамках разработки теории согласования структурных политик стран-участниц ЕС и ЕАЭС на примере Республики Беларусь и Румынии.

Список использованных источников:

1. Солодовников, С. Ю. Современная экономика-экономика рисков / С. Ю. Солодовников // Друкерровский вестник. – 2019. – № 5. – С. 43–56. <https://doi.org/10.17213/2312-6469-2019-5-43-56>

2. Солодовников, С. Ю. Политико-экономический анализ влияния социального капитала на экономическую безопасность в контексте экономики рисков / С. Ю. Солодовников // Вестник Института экономики НАН Беларуси. – 2020. – Вып. 1. – С. 40–49.
3. Сергиевич, Т. В. Социально-экономическая обусловленность роботизации экономики / Т. В. Сергиевич // Вестник Института экономики НАН Беларуси. – 2020. – Вып. 1. – С. 68–76.
4. Солодовников, С. Ю. Модернизация белорусской экономики и экономика рисков: актуальные проблемы и перспективы / С. Ю. Солодовников, Т. В. Сергиевич, Ю. В. Мелешко; под науч. ред. С. Ю. Солодовников. – Минск: БНТУ, 2019. – 491 с.
5. Модернизация белорусской промышленности в новых технологических и геоэкономических условиях / В. Л. Гурский [и др.]; науч. ред. С. Ю. Солодовников; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Белорусская наука, 2021. – 728 с.
6. Солодовников, С. Ю. Современная структурная политика Республики Беларусь в условиях евразийской экономической интеграции / С. Ю. Солодовников // Бизнес. Инновации. Экономика : сб. науч. ст. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2019. – Вып. 3. – С. 17–25.
7. Солодовников, С. Ю. Структурная политика и модернизация реального сектора / С. Ю. Солодовников // Вестник КРАГСИУ. Теория и практика управления. – 2018. – № 20 (25). – С. 58–65.
8. Солодовников, С. Ю. Взаимосвязь структурной политики государства и модернизации реального сектора экономики / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2018. – Вып. 7. – С. 84–94. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-7-84-94>
9. Солодовников, С. Ю. Новая структурная политика и изменение институциональной динамики наноиндустрии / С. Ю. Солодовников // Ресурсы Европейского Севера. Технологии и экономика освоения. – 2018. – № 1 (11). – С. 5–10.
10. Солодовников, С. Ю. Современная структурная политика и кризис наноиндустрии / С. Ю. Солодовников // Право. Экономика. Психология. – 2017. – № 3 (8). – С. 42–48.
11. Солодовников, С. Ю. Экономический рост и истинные инвестиции: сущность и взаимообусловленность / С. Ю. Солодовников // Вестник КРАГСИУ. Теория и практика управления. – 2017. – № 18 (23). – С. 56–63.

Статья поступила в редакцию 28 марта 2022 года

PRACTICAL RECOMMENDATIONS ON THE RESULTS OF THE PROJECT "ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF THE EXPANSION OF BELARUSIAN-ROMANIAN TECHNOLOGICAL COOPERATION IN THE CONTEXT OF TRANSITION TO INDUSTRY 4.0" AND PROSPECTS FOR FURTHER DEVELOPMENT AND USE OF

S. Yu. Solodovnikov

Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of “Economics and Law”
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to the development of practical recommendations for the state authorities of the Republic of Belarus to overcome the organizational and economic problems of expanding the Belarusian-Romanian technological cooperation in the context of the transition to Industry 4.0. The prospects for further development of research are shown, including within

the framework of developing the theory of harmonization of structural policies of the EU member states and the EAEU: on the example of the Republic of Belarus and Romania.

Keywords: *technological cooperation, Industry 4.0, new industrialization, structural policy, international economic relations.*

References

1. Solodovnikov, S. Yu. (2019) Sovremennaya ehkonomika – ehkonomika riskov [Current economy – risk economy]. *Drukerovskij vestnik*. (5), 43-56. Avialible from: <https://doi.org/10.17213/2312-6469-2019-5-43-56> (In Russian).
2. Solodovnikov, S. Yu. (2020) Politiko-ekonomicheskii analiz vliyaniya sotsialnogo kapitala na ekonomicheskuyu bezopasnost v kontekste ekonomiki riskov [Political and economic analysis of the impact of social capital on economic security in the context of risk economics]. *Bulletin of the Institute of Economics of NAS of Belarus*. (1), 40-49. (In Russian).
3. Serhiyevich, T. V. Sotsial'no-ehkonomicheskaya obuslovlennost' robotizatsii ehkonomiki [Social and economic condnality of the robotization of the economy]. *Bulletin of the Institute of Economics of NAS of Belarus*. (1), 68-77. (In Russian).
4. Solodovnikov, S. Yu., Serhiyevich, T. V., Meleshko, Yu. V. (2019) *Modernizatsiya belorusskoi ekonomiki i ekonomika riskov: aktualnye problemy i perspektivy* [Modernization of the Belarusian economy and economics of risks: current problems and prospects] S. Yu. Solodovnikov (ed.). Minsk, BNTU. (In Russian).
5. Gurskii, V. L., Solodovnikov, S. Yu., Serhiyevich, T. V., Meleshko, Yu. V. (2021) *Modernizatsiya belorusskoi promyshlennosti v novykh tekhnologicheskikh i geoekonomicheskikh usloviyakh* [Modernization of the Belarusian industry in the new technological and geo-economic conditions]. S. Yu. Solodovnikov (ed.) ; Institute of Economics of the NAS of Belarus. Minsk. Belaruskaya navuka Publ. (In Russian).
6. Solodovnikov, S. Yu. (2019) Sovremennaya strukturnaya politika Respubliki Belarus v usloviyakh evraziiskoi ekonomicheskoi integratsii [Modern structural policy of the Republic of Belarus in the context of Eurasian economic integration]. *Biznes. Innovatsii. Ekonomika*. (3), 17-25. (In Russian).
7. Solodovnikov, S. Yu. (2018) Strukturnaya politika i modernizatsiya real'nogo sektora [Structural policy and modernization of the real sector]. *Vestnik KRAGSU. Seriya «Teoriya i pratika upravleniya»*. 25 (20), 58-65. (In Russian).
8. Solodovnikov, S. Yu. (2018) Vzaimosvyaz' strukturnoi politiki gosudarstva i modernizatsii real'nogo sektora ehkonomiki [Relation of structural policy of the state and modernization of the real sector of economics]. *Ehkonomicheskaya nauka segodnya*. (7), 84-94. (In Russian). Avialible from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-7-84-94> (In Russian).
9. Solodovnikov, S. Yu (2018) Novaya strukturnaya politika i izmenenie institutsionalnoi dinamiki nanoin-dustrii [New Structural Policies and Changes in the Institutional Dynamics of the Nanoindustry]. *Resursy Evropeiskogo Severa. Tekhnologii i ekonomika osvoeniya*. 1(11), 5-10. (In Russian).
10. Solodovnikov, S. Yu. (2017) Sovremennaya strukturnaya politika i krizis nanoindustrii [Modern structural policy and the crisis of the nanoindustry]. *Pravo. Ekonomika. Psikhologiya*. 3(8), 42-48. (In Russian).
11. Solodovnikov, S. Yu (2017) Ekonomicheskii rost i istinnye investitsii: sushchnost i vzaimoobuslovlennost [Economic growth and true investments: essence and interdependence]. *Vestnik KRAGSU. Seriya «Teoriya i pratika upravleniya»*. 18(23). 56-63. (In Russian).

УДК 334.722

JEL D04

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-57-72>

**МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

А. И. Короткевич

Alexeyk75@mail.ru

доктор экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой банковской экономики
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

А. И. Стефанович

Andreystefanovich777@gmail.com

соискатель кафедры банковской экономики
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь

В статье рассмотрены вопросы, связанные с условиями деятельности малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь, проведен анализ данного сегмента экономики и дана оценка вклада в экономику страны. Проанализированы институциональная среда и инструменты государственной поддержки предпринимательства, рассмотрены причины, сдерживающие рост этого сегмента и ограничивающие его вклад в ВВП страны. Предложены возможные пути повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, предпринимательство, инновации, финансирование, кластер, риски, экономическое стимулирование.*

Цитирование: Короткевич, А. И. Малый и средний бизнес Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития/ А. И. Короткевич, А. И. Стефанович // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 57–72. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-57-72>

Введение. Деятельности малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) уделяется большое внимание в современных условиях хозяйствования большинства стран мира. Формирование этого сегмента представляется важным, поскольку МСБ является частью национальной экономической системы, вносит существенный вклад с социально-экономическое развитие государства. Реализуемые в этом направлении мероприятия носят характер национальных проектов, для реализации которых разрабатываются различные государственные программы финансовой и иной поддержки предпринимательства в различных формах, совершенствуется институциональная среда в целях создания условий, стимулирующих развитие МСБ.

МСБ развивается по определенным экономическим и социальным законам, имеет свои закономерности. Понятие МСБ принято отождествлять с понятием предпринимательства и предпринимателя. Это обусловлено тем, что этим сегментом управляют, как правило, сами учредители, собственники. Они определяют миссию, стратегические цели и задачи своей деятельности, непосредственно участвуют в реализации этих целей, управляя производством, сбытом и иными направлениями работы созданного предприятия. Склонность к предпринимательству – это, безусловно, особое свойство отдельной части граждан. Это люди, способные генерировать идеи, рисковать собственным имуществом, а порой и здоровьем, зарабатывающие сами и предостав-

ляющие возможность зарабатывать другим, несущие социальную ответственность посредством создания рабочих мест и уплаты налогов.

Изучению деятельности МСБ, иными словами, предпринимательства уделено большое внимание в экономической науке. Одним из первых фундаментальный анализ сущности предпринимательства сделал Й. Шумпетер в своей работе «Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия». По его мнению, основным элементом, характеризующим предпринимателя, является использование в своей деятельности новых комбинаций факторов производства. Предпринимательская деятельность по своей сущности качественно отличается от любой другой деятельности, в том числе деятельности по управлению и умственного труда [1]. Необходимо также отметить, что ключевым элементом предпринимательства, как правило, является наличие новизны в процессе осуществления деятельности, т. е. создание инноваций. Формирование сектора МСБ необходимо рассматривать и с точки зрения его важной составляющей в социально-экономическом развитии страны, в связи с чем органы государственного управления должны быть заинтересованы в создании необходимых условий для динамичного развития этого сегмента. Для Республики Беларусь проблема формирования эффективной деятельности МСП является особенно актуальной, так как несмотря на создаваемые государством условия вклад МСБ в экономику страны находится на невысоком уровне.

Результаты и их обсуждение. В Республике Беларусь МСБ осуществляет свою деятельность в двух формах: индивидуальные предприниматели и юридические лица, отвечающие определенным критериям. Необходимо отметить, что предпринимательская деятельность, осуществляемая в форме создания предприятий, более прогрессивна и эффективна. Поэтому говоря о проблематике развития МСБ, в первую очередь, акцент в данной работе будет сделан на деятельности МСБ в форме юридических лиц. Для этих целей проанализируем динамику количества предприятий МСБ в Республике Беларусь в 2012 – 2020 гг. (рисунок 1).

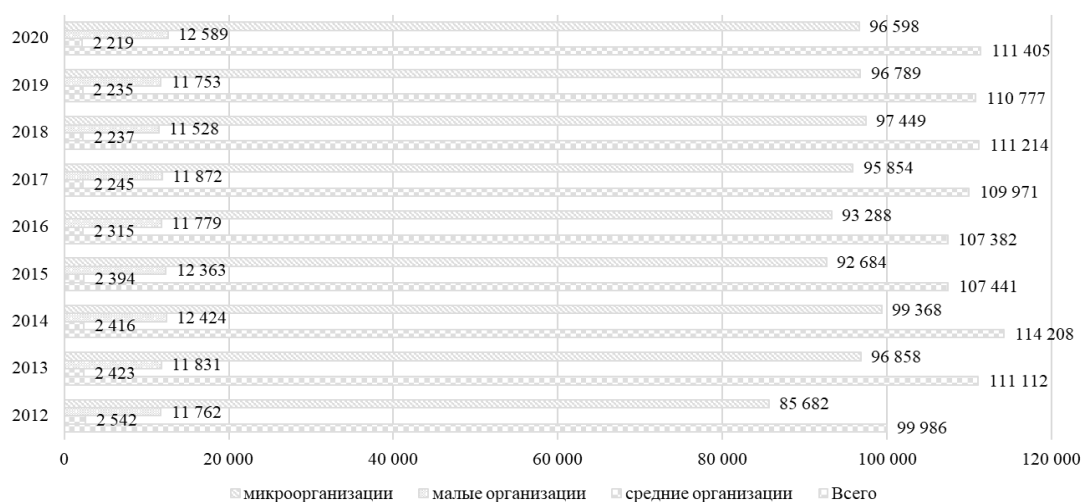


Рисунок 1 – Динамика количества субъектов малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь в 2012–2020 гг.

Источник: на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь¹.

¹ Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2022. – Режим доступа : https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/statistika-predprinimatelstva/statisticheskie-izdaniya/_index_15937/. – Дата доступа : 10.01.2022.

Как видно из рисунка 1, в Республике Беларусь в 2020 г. осуществляли свою деятельность 111 405 предприятий МСБ. Анализ динамики количества предприятий МСБ свидетельствует о том, что за последние 9 лет их количество изменялось с незначительной волатильностью. В 2020 г. по сравнению с 2012 г. их количество увеличилось на 11 %, в том числе малых – на 7 %, микро- – на 13 %, а число средних предприятий уменьшилось на 13 %.

Сложившийся тренд свидетельствует об отсутствии развития и роста предприятий МСБ. Это подтверждается также статистикой индивидуальных предпринимателей. В 2020 г. осуществляли свою деятельность 269 501 индивидуальных предпринимателей, что на 12 501 больше, чем в 2019 г. Вообще численность индивидуальных предпринимателей превышает количество предприятий МСБ. Конечно, это положительный момент, что растет количество индивидуальных предпринимателей, но если мы говорим о влиянии на экономику, то предпочтительным для ее развития будет являться рост малых и средних предприятий.

Необходимо отметить, что существенный рост предприятий МСБ отмечается в 2013–2014 гг., что было обусловлено благоприятной макроэкономической ситуацией. Так, например, за этот период, т. е. в 2014 г. по сравнению с 2013 г., номинальный ВВП вырос на 20 %. Благоприятная макроэкономическая ситуация явилась триггером роста МСБ, хотя, с другой стороны, можно говорить и о том, что сами предприятия МСБ обеспечивали рост экономики. Вклад предприятий МСБ в ВВП республики на протяжении последних лет остается на примерно одном уровне. В 2020 г. доля МСБ в ВВП составила 26,4 %. Причиной отсутствия роста вклада МСБ в ВВП является, как уже было указано выше, отсутствие роста этого сегмента: снижение числа средних предприятий, значительное количество индивидуальных предпринимателей и микроорганизаций.

В тоже время малые и средние предприятия вносят существенный вклад в экономики развитых стран. В странах Европейского союза МСБ – это 99 % всех компаний и 85 % всех рабочих мест [2]. Более 90 % всех предприятий в мире относятся к категории МСБ и обеспечивают половину глобального ВВП. МСБ обеспечивает 70 % всех рабочих мест в мире, а его доля в мировом ВВП составляет 50 %¹. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП экономически развитых стран составляет 50–60 %, в Великобритании – 51 %, Германии – 53 %, Финляндии – 60 %, в Нидерландах – 63 %². Таким образом, МСБ является основой экономики развитых стран, занимая значительную долю в формировании ВВП.

Во всех экономически развитых странах МСБ оказывается различная организационная и финансовая господдержка, результатом которой является динамичное развитие этого сегмента экономики и, как следствие, значительные поступления в бюджет, что в совокупности приводит к эффективному функционированию экономической системы и высокому уровню жизни населения. Т. е. МСБ является одним из источников экономического роста развитых стран. В свою очередь, несмотря на осуществляемые реформы в системе предпринимательства, вклад МСБ в экономику Республики Беларусь остается неизменным и неоправданно сравнительно низким на протяжении последних лет.

Сегодня существуют различные точки зрения о том, почему складывается такая ситуация с МСБ. Необходимо отметить, что анализу состояния предпринимательства уделено внимание в утвержденной Советом Министров Республики Беларусь «Стра-

¹Предприятия малого бизнеса обеспечивают половину глобального ВВП [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа : <http://www.finmarket.ru/news/5499061>. – Дата доступа : 15.01.2022.

²Большой расчет на малых [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/newspaper/2019/11/01/5db9abe99a794773c1fbd2e0>. – Дата доступа : 15.01.2022.

тегии развития МСБ на период до 2030 года». Так, в указанном документе выделены следующие основные причины сложившейся ситуации в МСБ:

1) нестабильность законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, отсутствие надлежащей оценки регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов на условия осуществления предпринимательской деятельности, что не позволяет МСБ осуществлять перспективное планирование своей деятельности;

2) отсутствие надлежащих условий для конкуренции, монополизм, особенно со стороны крупных государственных организаций;

3) неразвитость институциональных условий ведения бизнеса, недостаточно развитая инфраструктура его поддержки;

4) недостаточный доступ к финансированию, в том числе неразвитость микрофинансовых организаций;

5) недостаточно четкое определение понятия субъектов МСП в законодательстве, что часто приводит к искажению данных и невозможности определить реальное состояние и тенденции развития, а также адекватные меры поддержки.

Проанализируем вышеуказанные причины и их влияние на развитие МСБ в Республике Беларусь.

1. Неразвитость институциональной среды. Государство выражает свою позицию в отношении регулирования каких-либо общественных отношений посредством принятия нормативных правовых актов. В Республике Беларусь приняты и действуют нормативные правовые акты, направленные на развитие МСБ. Эти документы определяют и регулируют как институциональную основу развития предпринимательства как в целом, так и конкретные отношения, в том числе отношения по порядку создания и регистрации предприятий, по условиям предоставления финансовой поддержки, льготам и т.д. Заинтересованность государства реализуется, прежде всего, в создании институциональных основ какого-либо процесса, его правового регулирования и материального стимулирования. Не исключением является сфера МСБ в Республике Беларусь. Так, в нашей стране принят ряд важных нормативных документов, направленных на развитие МСБ, важнейшими из которых являются:

1. Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства», которым утверждено «Положение об оказании государственной финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства и субъектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства за счет средств, предусмотренных в программах государственной поддержки малого и среднего предпринимательства». Данный документ является важным в силу того, что регулирует вопросы предоставления финансирования в различных формах, в том числе на безвозмездной основе.¹

2. Закон Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства». В этом документе определены категории предприятий малого и среднего бизнеса, к которым относятся:

– микроорганизации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год до 15 человек включительно;

¹О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 : с изм. и доп. : текст по состоянию на 12 дек. 2021 г. – 2020. – Режим доступа : <https://pravo.by/document/?guid=3871&-p0=P30900255>. – Дата доступа : 04.01.2022.

– малые организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 16 до 100 человек включительно;

– средние организации – зарегистрированные в Республике Беларусь коммерческие организации со средней численностью работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно¹.

В Законе Республики Беларусь «О поддержке малого и среднего предпринимательства» также определены условия и направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса, к которым относятся финансовая, имущественная, информационная поддержка субъектов МСБ, оказание содействия внешнеторговой деятельности, содействия подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров.

В условиях реализации указанных документов приняты нормативные правовые акты, в рамках которых в стране созданы и функционируют центры поддержки предпринимательства, инкубаторы малого предпринимательства, учреждения финансовой поддержки предпринимателей, основной целью деятельности которых является оказание субъектам МСБ содействия в организации и осуществлении предпринимательской деятельности путем применения различных инструментов.

Одними из важнейших документов, демонстрирующих внимание и государства к МСБ, являются Государственные программы, утверждаемые Советом Министров Республики Беларусь, определяющие ключевые параметры развития этого сегмента.

Совет Министров Республики Беларусь 17 октября 2018 г. принял постановление № 743 «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства "Беларусь – страна успешного предпринимательства" на период до 2030 года». Целью данного документа является формирование динамично развивающегося сектора малого и среднего предпринимательства, способного существенно улучшить структуру белорусской экономики, повысить ее конкурентоспособность, обеспечить эффективную занятость и рост доходов населения.

В результате реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства на период до 2030 года» при согласованных действиях органов государственной власти и бизнеса планируется к 2030 г. довести долю субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме валовой добавленной стоимости до 50 %².

Сущность этих документов позволяет сделать вывод, что государство заинтересовано в развитии МСБ, выполняя свою роль регулятора правил игры. И эти правила носят не контролирующий (запретительный), а стимулирующий характер. Для всех субъектов МСБ гарантируются основные экономические свободы, прежде всего, возможность осуществления в различных организационно-правовых формах предпринимательской деятельности и свобода выбора сферы деятельности, защита права собственности и т. д. Выбор же поведения, направления приложения бизнес-инициатив, генерирование идей, оценка рисков, реализация бизнес-моделей – это задача предпринимателя. Так, на сегодняшний день субъекты могут заниматься любыми видами предпринимательской деятельности, за исключением запрещенной законом. Абсолютно логично, что запрещена только деятельность, которая несет угрозу безопасности, жизни и здоровью граждан. Это естественный запрет, который существует во всех странах.

¹О поддержке малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] : Закон Респ. Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-3 : с изм. и доп. : текст по состоянию на 10 янв. 2022 г.. – 2020. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=Н11000148>. – Дата доступа: 04.01.2022.

²Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства Беларусь – страна успешного предпринимательства на период до 2030 года [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 17 октября 2018 г. № 743.– 2021. – Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=c21800743>. – Дата доступа: 18.10.2021.

В отчете Всемирного банка «Ведение бизнеса 2020» Республика Беларусь заняла 49-е место среди 190 экономик мира. Одновременно наша страна получила 74,3 баллов из 100 возможных по показателю благоприятности условий ведения бизнеса. Согласно новой методологии Всемирного банка, именно показатель благоприятности условий ведения бизнеса является абсолютными отражает приближенность страны к лучшим передовым практикам¹.

2. Налоговая система. Установленная в стране определенная налоговая система, безусловно, оказывает существенное влияние на рыночную конъюнктуру, спрос и предложение товаров и услуг, стимулирование того или иного направления деятельности. Посредством установления налогов государство решает задачи по справедливому распределению ограниченных ресурсов, заключающихся в финансировании государственных расходов, необходимых для нормального развития общества в данное конкретное время при складывающейся экономической ситуации, в связи с чем указанные расходы различны у разных стран. При этом необходимо отметить, что поскольку на налоговую политику государств оказывает влияние множество факторов, сравнивать налоговое бремя различных стран некорректно также в силу того, что каждое отдельное государство располагает различными по объему и цене ресурсами. Прежде всего, налогообложение должно быть эффективным и справедливым.

В Республике Беларусь налоговый кодекс аккумулировал и структурировал нормативную базу, определил структуру налогов, порядок их уплаты и иные существенные аспекты налоговых отношений между заинтересованным субъектами. В процессе его использования в связи с объективной необходимостью, продиктованной складывающейся экономической ситуацией, в налоговый кодекс вносились необходимые изменения и дополнения, позволяющие улучшить налогообложение бизнеса и повысить эффективность налогового администрирования. Проводимая работа дала положительный эффект, в том числе на международном уровне. В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» по показателю «Налогообложение» Республика Беларусь постоянно улучшала свое положение. Так, если в 2009 г. Республика Беларусь занимала 183 (последнее) место, то в 2020 г. – 99 место. Улучшение позиций в рейтинге обусловлено в том числе существенным сокращением количества основных налогов. Так, если в 2009 г. их количество составляло 124, то в 2020 г. – 7 [3].

Согласно данным, полученным по результатам всестороннего исследования различных аспектов предпринимательской активности «Глобальный мониторинг предпринимательства» (GEM), Центром экономических исследований BEROC и Представительством Международной финансовой корпорации (IFC), в Республике Беларусь в части бюрократии и налогов ситуация республике выглядит значительно лучше, чем в России и Польше. Большинство белорусских экспертов согласны с тем, что размер налогов не является бременем для новых и растущих фирм, а применяемые к новым и растущим предприятиям требования в области налогообложения и государственное регулирование в других областях являются предсказуемыми и последовательными².

Опросы частного бизнеса, проводимые Исследовательским центром Института приватизации и менеджмента, свидетельствуют о том, что неудовлетворенность налоговой системой (величиной ставок налогов, временными затратами на заполнение налоговой отчетности и т. п.) на сегодня уже не является ключевой проблемой [4].

Сегодня можно констатировать, что налоговая система в Республике Беларусь не идеальна, однако она также проходит трансформацию в целях оптимизации, сни-

¹Отчет Всемирного банка «Ведение бизнеса 2020» [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа : https://economy.gov.by/ru/doing_business-ru/. – Дата доступа : 10.01.2021.

²Глобальный мониторинг предпринимательства: GEM Беларусь 2019/2020 [Электронный ресурс]. – 2020. – Режим доступа : https://beroc.org/publications/working_papers/globalnyy-monitoring-predprinimatelstva/. – Дата доступа : 27.11.2021.

жения издержек по администрированию для того, чтобы соответствовать международным стандартам, обеспечивая справедливое распределение ресурсов.

3. Недостаточность финансирования. Любой бизнес для своего динамичного развития нуждается в финансировании. Объектами финансирования могут быть как создание, пополнение оборотных средств предприятия, так и инвестиции в объекты основных средств и нематериальных активов. Поиск источников получения капитала должен быть одной из задач для предпринимателей. Без осуществления финансовых вливаний не может быть роста, а рост объемов производства и продаж необходим, поскольку это обеспечивает конкурентность предприятий на рынке и оказывает основное влияние на их финансовый результат.

Финансирование может осуществляться из различных источников. Условно эти источники можно разделить на внутренние и внешние. К внутренним источникам финансирования относятся собственные средства предприятия или средства его собственников. К внешним источникам относится финансирование, приходящее от третьих лиц, не связанных с данным предприятием. В Республике Беларусь источники внешнего финансирования МСБ можно разделить на 2 группы:

- финансирование, предоставляемое государством в качестве поддержки предпринимательства на льготных условиях;
- финансирование, предоставляемое банками и иными субъектами на рыночных условиях.

Учитывая важность и понимание со стороны государства роли МСБ, в рамках реализации утвержденных государственных программ предусмотрены различные варианты финансовой поддержки этого сегмента экономики. Финансирование субъектов МСБ осуществляется уполномоченными органами и организациями. Государство, приняв решение о финансовой поддержке предприятий МСБ, как и любой работодатель, определяет цели направления этой поддержки. Принимая во внимание то, что на эти цели расходуются бюджетные средства, т. е. средства налогоплательщиков, государственная финансовая поддержка предоставляется субъектам МСБ на конкурсной основе с оценкой и экспертизой инвестиционных проектов и бизнес-планов. Исходя из целей финансирования следует, что задача стоит в стимулировании инвестиционной деятельности МСБ, что может обеспечить рост в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Оказание поддержки субъектам МСБ в нашей стране осуществляет ОАО «Банк развития Республики Беларусь» посредством предоставления специальных кредитных продуктов через партнерскую сеть и льготных экспортных кредитов для поддержки отечественных предприятий-экспортеров. Для этих целей указанная кредитная организация сформировала необходимую продуктовую линейку в соответствии с приоритетными направлениями развития МСБ.

Учитывая динамичность развития рынка, на сегодняшний день направления поддержки МСБ не статичны и меняются в зависимости от приоритетных задач государства. Финансирование предпринимателей осуществляется также за счет инновационных фондов при условии наличия инновационных проектов соответствующих приоритетным направлениям научных исследований и научно-технической деятельности в Республике Беларусь.

Анализ изложенного свидетельствует, что существует и реализуется на практике государственная финансовая поддержка МСБ. Она представлена в таких формах, как:

- 1) прямое финансирование, т. е. непосредственно предоставление денежных средств, в том числе на безвозмездной основе или по льготной процентной ставке;
- 2) предоставление имущества в лизинг;
- 3) предоставление субсидий для возмещения части процентов за пользование банковскими кредитами, для возмещения расходов на выплату лизинговых платежей

по договорам финансовой аренды (лизинга) в части оплаты суммы вознаграждения (дохода) лизингодателя, субсидий для возмещения части расходов, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях либо с их организацией;

4) предоставление гарантий исполнения обязательств со стороны предприятий МСБ по кредитам, предоставляемым банками Республики Беларусь.

Кроме государственной поддержки, финансирование деятельности МСБ осуществляется путем кредитования в банках, для которых процентные доходы являются основным источником формирования финансового результата. Банки также прямо заинтересованы в поиске эффективных проектов для кредитования.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что на сегодняшний день имеется ряд источников и форм финансирования предприятий МСБ. При этом предприниматель должен понимать, что финансирование – это средство для достижения конкретных экономических целей, которые, как правило, формулируются собственниками предприятий. На основе этих целей должны быть разработаны стратегические планы развития, частью которых должен стать финансовый план и план денежных потоков. В свою очередь, финансирование должно способствовать увеличению объемов производства, выручки, производительности труда и прибыли. На основании этого может быть принято решение о выборе той или иной приемлемой формы финансирования. При этом стоит учесть преимущества деятельности МСБ, о котором говорилось выше, в форме юридического лица при обращении за получением финансирования. Предприятия ведут бухгалтерскую отчетность установленной формы, согласно которой банки проводят оценку кредитоспособности, т. е. способности субъекта МСП в срок и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства перед кредиторами и эффективно использовать предоставленные кредитные ресурсы.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что зачастую декларируемые причины отсутствия роста МСБ в стране не соответствуют действительности. На сегодняшний день созданы и продолжают совершенствоваться институты, деятельность которых направлена на стимулирование и поддержку деятельности МСБ. Имеются различные инструменты получения финансирования. Безусловно, существуют определенные проблемы и недостатки в рассмотренных областях поддержки и деятельности МСП, но в большинстве своем условия для ведения бизнеса приемлемые, институциональная среда существует и развивается.

В целом причины отсутствия роста МСБ, с нашей точки зрения, можно условно разделить на объективные и внутренние (субъективные).

1. Объективные причины.

1.1. Исторические (социальные) причины. Главной причиной отсутствия значительного темпа роста развития МСБ является то, что для формирования любого класса общества требуются определенные исторические предпосылки, в том числе время, в течение которого у определенной категории граждан формируется потребность и желание стать собственником своего дела. Проблема заключается в том, что в нашей стране отсутствуют исторические традиции предпринимательства. На протяжении долгого временного отрезка Республика Беларусь существовала в рамках экономической модели, установленной в СССР, с ее достоинствами и недостатками. К числу недостатков можно отнести отсутствие частного предпринимательства. Первые нормативные правовые акты, дающие возможность заниматься частным предпринимательством, были приняты после 1985 г. Таким образом, существенная часть сегодняшнего поколения экономически дееспособных людей была рождена и воспитывалась в СССР, где отсутствовало понимание возможности частного бизнеса, а во многих случаях культивировалось даже его неприемлемость и отрицание. Учитывая то, что во многом люди впитывают картину мира, формируемую в семье и окружении, – это главный фактор сдерживания предпринимательской деятельности.

В то же время в экономически развитых странах становление и развитие МСБ происходило постоянно на протяжении значительного периода времени. Исторически сложившаяся форма развития этих стран способствовала формированию и становлению данного сегмента бизнеса. Развитие МСБ в странах Западной Европы фактически началось еще в XVII в., когда стало развиваться на своем начальном этапе промышленное производство, что с течением времени вызвало необходимость к разделению труда. Началось развитие и появилось понимание роли торговли и функций денежного обращения. Складывающаяся практика вступала в противоречие с действующей экономической системой, ее традициями в экономической сфере, что стало предпосылками революций в Нидерландах, Англии и Франции, в ходе которых произошло закрепление политического статуса нового класса собственников – наиболее прогрессивного на тот момент класса, который и стал фундаментом для развития МСБ и свободного рынка. Одним из главных положительных факторов развития МСБ в развитых странах явилось непрерывность развития частного предпринимательства.

Рост количества предпринимателей на территории нашей страны приходится на начало 90 гг. XX в. Это связано со временем распада СССР, повлекшим экономический кризис, падение жизненного уровня и доходов населения. Осуществление предпринимательской деятельности в этот период в большей части было скорее вынужденной мерой, поскольку являлось единственным источником существования для отдельных категорий граждан, т. е. бизнес по необходимости в целях обеспечения удовлетворения элементарных базовых потребностей, собственно выживаемости. Ни о каких задачах роста бизнеса, перспектив его развития речь не шла.

В экономической теории есть такой термин как экономическая мобильность, т. е. переход людей с одной группы доходов в другую. Одним из способов оценки экономической мобильности является устойчивый экономический успех, передаваемый из поколения в поколение. Так, если отец зарабатывал больше среднего дохода своего поколения, его сын будет получать доход, превышающий заработок сверстников. В нашей стране пока такие традиции только зарождаются.

1.2. Экономические причины. На развитие МСБ, как и любой составляющей экономической системы государства, оказывают влияние экономические условия, ключевыми из которых, определяющими развитие МСБ, являются:

- 1) объем предложения товаров (услуг) и величина спроса;
- 2) ассортимент товаров (услуг), востребованных потребителем;
- 3) объем денежных средств, которые могут быть истрачены потенциальными потребителями.

Одним из важнейших триггеров роста бизнеса является наличие платежеспособного спроса на производимые товары и услуги. Платежеспособный спрос предполагает наличие у потребителя желания и, самое главное, финансовой возможности приобрести тот или иной товар или услугу. В структуре распределения МСБ по отраслям экономической деятельности на протяжении всего времени основная концентрация сложилась в сфере оптовой розничной торговли, ремонте автомобилей и мотоциклов. Предпочтение МСБ заниматься торговлей и оказанием услуг вполне логично, поскольку этот сегмент не требует больших капитальных вложений, в то же время обеспечивает быстрый оборот денег. На рисунке 2 показано соотношение распределения предприятий МСБ по видам экономической деятельности.



Рисунок 2 – Распределение предприятий МСБ по видам экономической деятельности
 Источник: разработка автора на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Согласно статистическим данным, на долю МСБ приходится 74 % деятельности в сфере оказания услуг, 26 % – в сфере производства.

Конечный потребитель при принятии решения о покупке товара и услуги, т. е. осуществлении расходов, действует рационально, оценивая свои доходы, стоимость товара или услуги и степень удовлетворения собственных потребностей, т. е. полезность как меру удовлетворения потребностей в целях максимизации совокупной полезности. Таким образом, размер дохода оказывает существенное влияние на объем потребления. Основная доля расходов домашних хозяйств направлена на продукты питания (38,6 % в 2020 г.), т. е. удовлетворение базовых необходимых потребностей. Складывающаяся сегодня инфраструктура розничного рынка продовольственных товаров не способствует росту МСБ. В этом сегменте МСБ не сможет выдержать конкуренцию у развивающихся крупных торговых сетей. Обороты указанных предприятий за счет их объема позволяют снизить издержки на единицу закупки товара, позволяют использовать эффект масштаба, также получать оптовые скидки, бонусы. Это же касается торговых организаций, осуществляющих торговлю одеждой и бытовой техникой. В целом МСБ может реализовать свой потенциал в сфере услуг транспорта, образования, общественного питания. Однако на сегодняшний день, с учетом имеющихся доходов потенциальных покупателей эти сегменты не способствуют росту бизнеса. Как будут развиваться эти отрасли в условиях складывающейся экономической и эпидемиологической ситуации предположить достаточно сложно.

2. Внутренние (субъективные) причины.

2.1. Отсутствие самой цели роста, удовлетворение текущим доходом и своим экономическим положением. В качестве цели определяется не собственно рост бизнеса, реализация новых идей, а экономическое положение, которое выражается в наличии различных материальных благ (квартира, машина, возможность отдыха за границей и т. д.). Это подтверждает структура сегмента МСБ в части количества индивидуальных предпринимателей и микроорганизаций.

2.2. Неспособность генерировать идеи, позволяющие сформировать новый продукт или услугу, которые могут стать драйверами роста. Именно бизнес-идея и ее реализация формирует концепцию развития предпринимательства. Однако многие предприниматели как занимались одним видом деятельности на заре зарождения рыночных отношений, так и продолжают заниматься до настоящего времени. При этом не принимаются во внимание изменения конъюнктуры рынка, развитие новых технологий, изменения предпочтений потребителей, уровень конкуренции. Здесь же

также следует упомянуть то, что часто у субъектов МСБ отсутствуют достаточные познания в микроэкономике в части понимания сущности зависимости издержек и результата, расчета потребностей в финансировании, влиянии запрашиваемого объема финансирования на способность к увеличению производства товаров и услуг в краткосрочной и долгосрочной перспективе, а также незнание самих возможностей получения финансирования в той или иной форме, в том числе рамках государственных программ.

2.3. Боязнь принимать на себя дополнительные риски. Этот субъективный фактор схож с вышеперечисленными. Рассуждения владельца МСБ сводятся к тому, что имеющийся результат деятельности предприятия, который удалось достичь, важнее всего сохранить на устоявшемся уровне. Попытка захотеть большего может привести к потере имеющегося. Негативным фактором также является периодически появляющаяся информация в СМИ о проверках, проводимых контролирующими органами, наложении штрафов, закрытии предприятий. И здесь срабатывает рациональный выбор конкретного индивида, основанный на оценке возможных последствий указанного выбора.

На основании проведенного анализа можно сформулировать основные предложения и перспективные направления развития МСБ в нашей стране. Эффективность того или иного направления предпринимательства определяется востребованностью производимых и реализуемых товаров, работ, услуг потребителями. При этом такая востребованность должна иметь место даже при неблагоприятных экономических условиях.

Важной составляющей является эффективность бизнеса, под которой понимается соотношение между экономическим результатом деятельности и понесенными затратами или размером привлеченных ресурсов. Принимая во внимание специфику функционирования МСБ с учетом базовой финансовой составляющей, предприниматели должны стремиться в отрасли с небольшими затратами при вхождении в рынок и небольшой концентрации участников отрасли. Учитывая эти обстоятельства одним из направлений деятельности на сегодняшний день может стать в определенной степени инновационная деятельность, т. е. создание инновационных продуктов, технологий, способов производства, реализация которых позволят пользователям удовлетворить свои потребности, если речь идет о продукте, либо увеличить производительность труда при использовании новых технологий.

Как показал мировой опыт, в XXI в. источниками получения прибыли и, соответственно, обогащения предпринимателя явились успешные внедрения инновационных продуктов и технологий. Т. е. основу богатства формируют знания, авторские права, разработки. Одна из главных доходных статей бюджета США формируется за счет экспорта знаний в виде технологий, программного обеспечения, изобретений и открытий, обеспечивающих производство более 1/3 всей мировой наукоемкой продукции [5]. Таким образом, интеллектуальный капитал становится основой эффективного развития.

Как уже было указано выше, в Республике Беларусь существует и совершенствуется инфраструктура поддержки МСБ. В состав этой инфраструктуры входят центры поддержки предпринимательства, инкубаторы малого предпринимательства, учреждения финансовой поддержки предпринимателей и т. д. Все указанные структуры имеют различные функции – от консультационных услуг до предоставления имущества, помещений для нужд МСБ. Среди указанных субъектов выделяются технопарки, организации, которые призваны осуществлять координацию взаимодействия субъектов хозяйствования, научных организаций, конечных потребителей, направленную на развитие инновационной деятельности, и в конечном итоге для получения прибыли. Одной из основных задач технопарков является стимулирование притока предпринимателей в наукоемкие технологичные сегменты рынка, генерирование проблемных вопросов для применения новых технологий в целях реализации новых идей

и разработки конечного конкурентоспособного продукта. Технопарк должен стать связующим звеном инновационной инфраструктуры, которое объединит органы государственного управления, производителей и потребителей товаров и услуг. Технопарк должен стать уникальной территорией с наличием инновационной инфраструктуры и экономических инструментов, которые способствуют рождению и дальнейшему развитию новой идеи в итоговый коммерческий результат. В качестве стратегической цели технопарка как инновационной инфраструктуры должно стать повышение инновационной активности региона путем создания рынка проблемных ситуаций и инноваций и активная работа на этом рынке. Основным товаром будут являться проблемные ситуации с одной стороны и способы их разрешения с другой [6].

Результаты работы технопарков подтверждают их эффективность. По различным данным, на рынке выживают до 70–80 % компаний, работающих в технопарке, в тоже время 75 % стартапов, осуществляющих свою деятельность вне зоны технопарка, прекращают деятельность в первые полтора года своего существования¹.

Анализируя экономическую теорию инноваций, можно выделить основанные составляющие инновационной деятельности:

- 1) использование нового сырья;
- 2) формирование новых рынков сбыта;
- 3) использование новых средств производства или новых технологий производства и сбыта;
- 4) изменение в организации производства и управления предприятием;
- 5) внедрение новых продуктов с новыми свойствами.

Исходя из указанных составляющих, можно сформировать основные направления реализации инновационной деятельности:

1. Создание инновационного продукта, т. е. абсолютно нового или существенно измененного в сторону усовершенствования продукта. Очевидно, что этот продукт должен быть востребован на рынке.

2. Создание новых технологий. В данном случае речь идет о существенном усовершенствовании какого-либо производственного процесса, позволяющего значительно увеличить производительность труда при помощи различных факторов, к числу которых относятся снижение издержек производства, увеличение объема производства.

При разработке инновационного продукта, как правило, выделяются следующие основные стадии:

- 1) формирование идеи продукта, создание опытного экземпляра;
- 2) наладка производства;
- 3) внедрение на рынок.

Необходимо отметить, что несмотря на достаточно исчерпывающее сегодня определение «инноваций», оно ограничивается, прежде всего, их технологической сущностью, только внедренческой деятельностью, тогда как под инновацией следует понимать объект, не просто внедренный в производство, а успешно внедренный объект. Критерием успешности этого внедрения является получение положительного экономического эффекта, определяемого как разность между результатами деятельности и произведенными для их получения затратами на изменение условий деятельности. В более конкретном случае в отношении организации экономический эффект определяется абсолютным значением финансово-экономического результата от реализации организационно-экономических, маркетинговых, технико-технологических и иных мероприятий, проектов, программ и т. п. в различных сферах (снабженческой, производственной, сбытовой, финансовой, инвестиционной и т. д.) хозяйственной деятель-

¹ Донцова, О. И. Инновационная экономика : учебник / О. И. Донцова. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 217 с.

ности предприятия, направленных на его совершенствование. При этом экономический эффект, рассчитываемый как разница между дополнительно полученными выгодами (доходами) и дополнительно понесенными затратами (расходами) от реализации мероприятия, принято называть «положительным» (как правило, речь идет о прибыли), если указанная разница имеет положительное значение, и «отрицательным» если данная разница имеет отрицательное значение (в данном случае речь идет об убытке).

Перспективность инновационной деятельности для МСБ, с одной стороны, имеет определенные проблемы и риски с другой. Инновационная деятельность предполагает значительное капиталовложение, поскольку требует осуществления комплекса различных мероприятий, начиная от производства научных изысканий, опытно-конструкторских работ, проведения экспериментов и т. д. Кроме того, инновации сопряжены с риском по сравнению с обычным ведением бизнеса, связанным с тем, что предполагают разработку и внедрение ранее не испытанного. Также следует принимать во внимание, что при начале разработки инновационного продукта будут иметь место отрицательные денежные потоки при повышенных рисках дальнейшей работы. В таблице 1 приведены доли издержек стадий процесса внедрения инноваций.

Таблица 1 – Распределение издержек стадий процесса внедрения инноваций

Стадия инновационного процесса	Доля в общих издержках, %
Идея продукта до создания прототипа	53
Наладка производства	26
Внедрение на рынок	21

Источник: [7].

Несмотря на описанные выше риски, создание инноваций, безусловно, является перспективным направлением деятельности предпринимателей. Большим плюсом для МСБ в этом является то, что первичным для инновации является идея, т. е. использование интеллекта. Идея должна отвечать на классические вопросы внедрения продукта на рынок, а именно что будет результатом, как это будет реализовано, кто будет потребителем. Далее следует разработка бизнес-плана, оценка затрат и планируемой прибыли, срока окупаемости. При соблюдении этих условий возможно решение вопроса о финансировании, в качестве источников которого можно рассмотреть:

1) государственное финансирование через инновационный фонд;
 2) кооперацию с иными заинтересованными субъектами. Организацию этого процесса можно эффективно осуществлять на базе технопарка.

3) венчурное финансирование. Пока данный инструмент еще не используется в нашей стране. Однако эта форма показала свою эффективность в США, Западной Европе, Японии. Инвестором могут выступать как национальные субъекты, так и иностранные. Учитывая опыт венчурного финансирования и концентрацию капиталов, отечественным предпринимателям, в первую очередь, следует ориентироваться на иностранных инвесторов. При их заинтересованности они смогут получить как инвестиции на разработку самого проекта, так и в случае успеха – возможность выхода на внешние рынки. Венчурный бизнес – по своей сути рисковый бизнес, однако и выгоды при успешной коммерциализации идеи достаточна велики.

Кроме инновационной деятельности МСБ, мировой опыт показывает, что одним из направлений его устойчивого развития является участие в деятельности кластеров. Кластерная теория сегодня рассматривается как одна из основ модели экономического развития государства. Указанная деятельность подразумевает концентрацию предприятий определенных секторов в границах определенной территории, что позволяет минимизировать издержки при производстве своей продукции. Кластеры предполагают развитие форм кооперации между предприятиями, результатом которых является по-

вышение их конкурентоспособности на рынке. М. Портер, исследуя вопросы развития кластеров, сделал вывод о том, что в основе успешного развития кластера стоит эффективная деятельность предприятия «лидера», вокруг которого кооперируются другие компании, что также обеспечивает их эффективное развитие и конкурентоспособность [8]. Проблема развития кластеров в Республике Беларусь заключается в том, что в нашей стране недостаточное количество предприятий, которые могут быть основой кластера, т.е. предприятий – лидеров. Также необходимо отметить, что крупные предприятия находятся в собственности государства, что оказывает влияние на процедуры принятия управленческих решений, в том числе направленных на организацию сотрудничества с частными предприятиями МСБ.

Выводы. МСБ является составной частью экономической системы различных стран. Анализ развития предпринимательства в странах с развитой экономикой свидетельствует о том, что этот сегмент вносит значительную долю в ВВП и, как следствие, во многом он определяет социально-экономическое развитие государства. Успешная и эффективная деятельность МСБ в странах ЕС и США во многом определена историческими предпосылками, поскольку его развитие началось еще в XVII в. и непрерывно продолжается в настоящее время. Это обусловило формирование сегмента предпринимателей и его связей между поколениями. Кроме того, положительное влияние на развитие МСП оказывает государственная поддержка в различных формах, а также уровень благосостояния этих стран, благодаря которому формируется спрос на товары и услуги.

В Республике Беларусь в целом сложилась институциональная среда, которая сегодня обеспечивает условия для осуществления предпринимательской деятельности в различных формах, объемах и отраслях. Сформирована законодательная база, которая предусматривает права свободно создавать новые предприятия, условия государственной поддержки МСБ с использованием различных финансовых и нефинансовых инструментов, обеспечивает защиту прав и законных интересов бизнеса. Условия регулирования предпринимательства не статичны, а изменяются и оптимизируются с учетом складывающейся экономической конъюнктуры. Вместе с тем участие МСБ в экономике нашей страны остается на невысоком уровне на протяжении последних лет. Основными причинами этого являются:

- 1) относительно короткий срок развития предпринимательства в современной истории, что не позволило до конца сформировать предпринимательскую культуру, мировоззрение, иными словами, систему ценностей, убеждений, знаний в указанной сфере;
- 2) отсутствие генерации стимула для роста, нежелание нести дополнительные риски;
- 3) не высокий уровень благосостояния населения, и, соответственно, ограниченный спрос на товары и услуги;
- 4) наличие конкуренции и отсутствие кооперации с крупными предприятиями.

Вместе с тем сегодня имеются ниши, где МСБ может начать устойчивый рост с учетом его ограниченных собственных финансовых ресурсов. Основой указанного роста может стать использование интеллектуального капитала, который сегодня становится одним из факторов производства. Он позволяет реализовать перспективную идею в востребованный на рынке инновационный продукт или технологию. При этом предприниматель самостоятельно либо в кооперации с другими предпринимателями или предприятиями должен генерировать эффективную комбинацию факторов производства с целью получения оптимального результата. Немаловажным аспектом является получение специальных знаний в области экономики предприятия, финансов, юриспруденции, защиты прав интеллектуальной собственности. МСБ должен использовать свои ключевые конкурентные преимущества, такие как оперативность приня-

тия решений, гибкость, адаптивность к изменениям. Важно для предприятий МСБ правильно формулировать стратегические цели, которыми должны быть создание уникальных продуктов, обеспечения сервиса и услуг. Таким образом, важнейший вопрос в развитии МСБ стоит в плоскости побудительных мотивов самих предпринимателей, их желаний и умении.

Список использованных источников

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко. – Москва: Эксмо, 2008. – 864 с.
2. Барина, В. А. Статистика сферы малых и средних предприятий в России и в мире / В. А. Барина, С. П. Земцов / Малый и средний бизнес, как фактор экономического роста России : Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара. – М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2019. – 166 с.
3. Рябова, С. С. Актуальные вопросы налогообложения в Республике Беларусь / С. С. Рябова, Н. А. Мельникова // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции – 2021. – № 1. – С. 47–51.
4. Финансовая диета: реформы государственных финансов Беларуси / К. В. Рудый [и др.] ; под общ. ред. К. В. Рудого – Минск : Звезда, 2016. – 464 с.
5. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 624 с.
6. Короткевич, А. И. Организационно-экономические трансформации национальной экономической системы / А. И. Короткевич. – Минск : Изд. центр БГУ, 2020. – 351 с.
7. Малые и средние предприятия. Управление и организация / Й. Х. Пихлер [и др.] ; под общ. ред. Й. Х. Пихлера, пер. с нем. И. С. Алексеевой, Г. И. Токаревой. – М. : Междунар. отношения, 2002. – 280 с.
8. Портер, М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

Статья поступила в редакцию 19 февраля 2022 года

SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE REPUBLIC OF BELARUS: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

A. I. Karatkevich

Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Banking Economics
Belarusian State University,
Minsk, Republic of Belarus

A. I. Stefanovich

Postgraduate student for the Department of Banking Economics
Belarusian State University
Minsk, Republic of Belarus

The article deals with issues related to the conditions for the activities of small and medium-sized businesses in the Republic of Belarus, analyzes this segment of the economy and assesses the contribution to the country's economy. The institutional environment and instruments of state support for entrepreneurship are analyzed, the reasons hindering the growth of this segment and limiting its contribution to the country's GDP are considered.

Possible ways to increase the effective development of small and medium-sized businesses in the Republic of Belarus are proposed.

Keywords: *small and medium business, entrepreneurship, innovation, financing, cluster, risks, economic incentives.*

References

1. Schumpeter, J. (2008) *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya. Kapitalizm, sotsializm i demokratiya* Transl. V. S. Avtonomova, M. S. Lyubskii, A. Yu Chepurenko. [Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy]. Moscow : Eksmo. (In Russian).
2. Barinova, V. A., Zemtsov, S. P. (2019) *Statistika sfery malyykh i srednikh predpriyatiy v Rossii i v mire* [Small and medium business as a factor in the economic growth of Russia]. Moscow, Publishing House of the Institute of Gaidar. (In Russian).
3. Ryabova, S. S., Melnikova, N. A. (2021) Aktualnye voprosy nalogooblozheniya v Respublike Belarus [Topical issues of taxation in the Republic of Belarus]. *Finance, banks, investments*. (1), 47-51. (In Russian).
4. Rudy, K. V. et. al. (2016) *Finansovaya dieta: reformy gosudarstvennykh finansov Belarusi* [Financial diet: public finance reforms in Belarus]. Minsk, Zvyazda. (In Russian).
5. Milner, B. Z. (2022) *Innovatsionnoe razvitie: ekonomika, intellektualnye resursy, upravlenie znaniyami* [Innovative development: economics, intellectual resources, knowledge management]. Moscow, INFRA-M. (In Russian).
6. Korotkevich, A. I. (2020) *Organizatsionno-ekonomicheskie transformatsii natsionalnoi ekonomicheskoi sistemy* [Organizational and economic transformations of the national economic system]. Minsk, BSU. (In Russian).
7. Pichler, J. H. et. al. (2002) *Malye i srednie predpriyatiya. Upravlenie i organizatsiya* trans. Alekseevoi, I. S, Tokarevoi, G. I. [Small and medium enterprises. Management and organization]. Moscow, Intern. relations. (In Russian).
8. Porter, M. (2005) *Konkurentsia* [Competition]. Moscow, Williams Publishing House. (In Russian).

УДК 338.1

JEL D24, O21, O31

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-73-86>

**МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И КОМПЛЕКС МЕР ПО РАЗВИТИЮ
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА
ПРИМЕНЕНИЯ БОЛЬШИХ ДАННЫХ**

М. П. Сташевская

m.stashevskaya@bntu.by

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Статья содержит методическое обеспечение развития организационно-экономического механизма применения больших данных. В качестве основной цели методического обеспечения выступает оценка экономической результативности применения больших данных предприятием. Рассматриваются особенности методик по оценке экономической результативности применения больших данных при краткосрочном и долгосрочном планировании применения больших данных предприятием, а также методики оценки экономической результативности повторного применения больших данных и методики оценки экономической эффективности продаж больших данных. Показано, что оценка экономической результативности применения больших данных предприятием должна охватывать оценку деятельности предприятия в целом, а также учитывать результат применения больших данных в пределах отдельного структурного подразделения или подразделений предприятия.

Ключевые слова: *большие данные, применение больших данных, организационно-экономический механизм применения больших данных, информационно-коммуникационные технологии, методика оценки экономической результативности применения больших данных, экономическая эффективность продаж больших данных.*

Цитирование: Сташевская, М. П. Методическое обеспечение развития организационно-экономического механизма применения больших данных / М. П. Сташевская // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 73–86. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-73-86>

Введение. Организационно-экономический механизм применения больших данных представляет собой организационно-экономический механизм, включающий совокупность организаций и лиц, деятельность которых направлена или сопровождается созданием (сбором), хранением, обработкой, анализом больших данных и внедрением результатов анализа больших данных в производство. При этом развитие организационно-экономического механизма применения больших данных определяется деятельностью средних и крупных организаций, ведущих хозяйственную деятельность, (предприятий), что обуславливает необходимость выработки методического обеспечения развития этого механизма исходя из оценки деятельности таких организаций (предприятий) в ходе применения больших данных. Под применением больших данных понимается вовлечение больших данных в проанализированном виде в производство (его фазы) с целью обеспечения его (их) управляемости, моделирования и прогнозирования. Применение больших данных, в технологическом смысле, состоит в совершении стадий их сбора (создания), хранения, обработки, анализа и внедрения больших данных.

Тенденции по оценке деятельности предприятий все в большей степени определяются содержанием концепции К. Шваба «капитализм для всех заинтересованных сторон». Этим ученым подчеркивается, что «компании не только оптимизируют краткосрочную прибыль для акционеров, но и стремятся к созданию долгосрочной стоимости, принимая во внимание потребности всех своих заинтересованных сторон и общества в целом»¹. Содержание предложенной К. Швабом концепции «капитализм для всех заинтересованных сторон» подразумевает, что в ходе оценки деятельности предприятия, в том числе при принятии решения собственником о применении новых ресурсов, необходимо руководствоваться следующим. Во-первых, принятие собственником предприятия решения о применении новых ресурсов, в том числе такого цифрового ресурса как большие данные, не может зависеть исключительно от значений экономической эффективности такого применения. Во-вторых, современная оценка деятельности предприятия сосредотачивается на получении сведений о результатах этой деятельности – экономической результативности. В-третьих, оценка деятельности предприятия должна включать показатели, которые могут отражаться на развитии общества в целом, в том числе демонстрируют уровень его инновационности, изменение которого требует длительного периода времени.

Результаты и их обсуждение. Оценка экономической результативности деятельности предприятия предполагает формирование перечня показателей, которые отражают совокупность средств, направленных на применение больших данных, и полученного от такого применения результата, что «влияет на отчетливость артикуляции конечной цели» применения больших данных и «на продуманность и эффективность шагов к планируемому результату, на глубину и интенсивность преобразований» [1, с. 12]. При оценке экономической результативности применения больших данных необходимо учитывать, что их применение отражается на функционировании всего предприятия вне зависимости от того, в каком из направлений деятельности предприятия они применяются. Это обусловлено повсеместностью преобразований, вызванных технологиями, которые составляют ядро четвертой промышленной революции и к которым относятся технологии, основанные на применении больших данных [2, с. 11–12].

Применение больших данных предприятием может быть направлено на реализацию как текущих (тактических) целей предприятия, связанных, как правило, с получением экономических выгод собственником в короткие сроки, так и с реализацией долгосрочных (стратегических) целей предприятия, которые направлены на получение преимуществ предприятия за счет выпуска инновационной продукции. Так, для оценки экономической результативности применения больших данных на предприятии требуется методическое обеспечение оценки экономической результативности применения больших данных на предприятии, состоящее из методики оценки экономической результативности применения больших данных при краткосрочном планировании и методики оценки экономической результативности применения больших данных при долгосрочном планировании.

Собственником предприятия может быть принято решение о достижении текущих целей с последующим переходом к долгосрочным целям. Направления дальнейшего использования собственником предприятия достигнутых результатов, например, полученной прибыли при применении больших данных в ходе краткосрочного планирования, которая может быть направлена как на стабилизацию собственных рыночных

¹ What is stakeholder capitalism? [Electronic resource] // World Economic Forum. – Mode of access: <https://www.weforum.org/agenda/2021/01/klaus-schwab-on-what-is-stakeholder-capitalism-history-relevance/>. – Date of access: 17.03.2022.

позиций в результате реинвестирования, так и изъятие в виде дивидендов, служат предметом отдельного исследования, выходя за рамки нашего.

Особенности больших данных как цифрового ресурса проявляются в нематериальности, нерасходуемости, а также возможности их одновременного и (или) повторного применения. Как подчеркивается экспертами, «большинство исходных данных, принадлежащих предприятиям, можно использовать повторно или преобразовать их в формат базы данных для создания новых продуктов или услуг»¹, такое повторное применение больших данных «в соответствии с выбранной стратегией может стимулировать конкуренцию и позволить новым субъектам выйти на рынок и заново сбалансировать экосистему»². Практика повторного применения больших данных определяет необходимость выработки методики оценки экономической результативности повторного применения больших данных.

В качестве источника дохода предприятиями рассматривается деятельность по продаже больших данных в необработанном, обработанном и проанализированном виде. Экспертами подчеркивается, что «также важно помнить, что потенциальный доход от продажи неструктурированных данных или базовых наборов данных поставщикам данных окажется меньше по сравнению с продажей результатов анализа или отчетов другим компаниям»³. Функционирование предприятия может быть непосредственно связано со сбором (созданием), обработкой, анализом больших данных или сопровождаться их сбором (созданием), обработкой, анализом, что предполагает формирование ресурса предприятия, продажа которого может стать одним из направлений деятельности, повышающим уровень конкурентоспособности предприятия в условиях цифровизации. Продажа собранных (созданных), обработанных и проанализированных больших данных служит основанием для разработки методики оценки экономической эффективности продаж больших данных.

Таким образом, методическое обеспечение развития организационно-экономического механизма применения больших данных включает методическое обеспечение оценки экономической результативности применения больших данных на предприятии, состоящее из методики оценки экономической результативности применения больших данных при краткосрочном планировании и методики оценки экономической результативности применения больших данных при долгосрочном планировании; методику оценки экономической результативности повторного применения больших данных; методику оценки экономической эффективности продаж больших данных. Новизна методического обеспечения заключается в том, что, во-первых, в отличие от узкой оценки экономической эффективности применения больших данных предприятием, проводится оценка экономической результативности применения больших данных, во-вторых, в отличие от оценки исключительно применения больших данных как отдельного взятого процесса в рамках предприятия, проводится комплексная оценка экономической результативности применения больших данных на предприятии, включающая учет целей краткосрочного и долгосрочного планирования на предприятии.

Методическое обеспечение оценки экономической результативности применения больших данных на предприятии. Определим показатели, отражающие экономическую результативность применения больших данных на предприятии. При выборе показателей оценки экономической результативности применения больших данных на предприятии будем учитывать особенности краткосрочного (тактического)

¹ Практическое руководство по использованию Big Data для развития бизнеса [Электронный ресурс] // Компания Orange Business Services. – Режим доступа: https://www.orange-business.com/sites/default/files/media/prakticheskoe_rukovodstvo_po_ispolzovaniyu_big_data_dlya_razvitiya_biznesa_ru_final.pdf. – Дата доступа: 10.03.2022.

² Там же.

³ Там же.

и долгосрочного (стратегического) планирования. Тактические цели планирования на предприятии зачастую связаны с получением финансовых результатов и проявляются в росте выручки от реализации продукции, чистой прибыли (сокращении убытка) и увеличении рентабельности затрат. Стратегические цели подразумевают повышение уровня устойчивости предприятия путем роста инновационности и укрепления его финансовой устойчивости.

Применение больших данных на предприятии направлено на улучшение его конкурентных позиций, способствует осваиванию новых рынков и улучшению позиций на традиционных, что отражается на росте показателя выручки предприятия. Выручка предприятия показывает уровень деловой активности предприятия и инвестиционной привлекательности, а также демонстрирует, благодаря полученным из нее суммам налогов, влияние на формирование бюджета государства. Размер полученной предприятием выручки демонстрирует финансовый результат завершения его деятельности за определенный период как в результате реализации целей краткосрочного, так и долгосрочного планирования.

В качестве показателя, который демонстрирует результативность применения больших данных в интересах собственника предприятия при краткосрочном и долгосрочном планировании, выступает размер чистой прибыли: «для собственников предприятия важен конечный финансовый результат – чистая прибыль, которую они могут изымать в виде дивидендов или реинвестировать с целью расширения масштабов деятельности и упрочения своих рыночных позиций» [3]. Финансовым результатом деятельности предприятия также может выступать снижение получаемого убытка в результате применения больших данных.

Поскольку прибыль является абсолютным показателем, и сама по себе не может всесторонне отразить результативность работы предприятия, требуется соотнесение значения прибыли с понесенными на ее получение затратами. Такое соотнесение проведем с помощью оценки показателя рентабельности затрат, демонстрирующего, сколько прибыли получает предприятие на рубль израсходованных ресурсов на производство в целом, а также на применение больших данных в частности. Рентабельность затрат на производство в целом и на применение больших данных в частности показывает результативность управленческого решения о применении больших данных на предприятии как в целях краткосрочного, так и долгосрочного планирования.

Долгосрочные (стратегические) цели планирования на предприятии предполагают достижение инновационных преимуществ, проявляющихся в создании инновационной продукции (работ, услуг). В целях статистического учета показателей инновационной деятельности предприятий под такой продукцией понимается «внедренная в производство продукция (работы, услуги), являющаяся новой или значительно улучшенной по сравнению с ранее выпускавшейся продукцией (работами, услугами) в части ее свойств или способов использования, получившая новое обозначение или определение (наименование)»¹. Производство инновационной продукции возможно в результате реализации продуктовых инноваций и инноваций бизнес-процессов. Применение больших данных может быть источником как продуктовых инноваций, так и инноваций бизнес-процессов. Для оценки влияния применения больших данных на выпуск инновационной продукции проведем оценку доли инновационной продукции в общем объеме реализованной предприятием продукции собственного производства (выполненных работ, оказанных услуг).

¹ Статистика науки и инноваций [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/informatsiya-dlya-respondenta/-gosudarstvennye-statisticheskie-nablyudeniya/formy-gosudarstvennyh-statisticheskikh-nablyuden_2/albom-form-tsentralizovannyh-statisticheskikh-nablyudenii/statistika-nauki-i-innovatsii/. – Дата доступа: 01.03.2022.

Таким образом, для оценки экономической результативности применения больших данных при краткосрочном планировании будем использовать показатель выручки, чистой прибыли (убытка), показатель рентабельности затрат предприятия и рентабельности затрат на применение больших данных. В группу показателей, динамику которых необходимо учитывать при оценке экономической результативности применения больших данных при долгосрочном планировании, включим: объем инновационной продукции, выручку, чистую прибыль (убыток), рентабельность затрат предприятия и рентабельность затрат на применение больших данных.

С учетом необходимости оценки экономической результативности применения больших данных для целей краткосрочного и долгосрочного планирования, оценку приведенных показателей целесообразно проводить для периодов: до начала применения больших данных; сразу после начала применения больших данных; сразу после периода начала применения больших данных; в периоды, которые не являются следующими сразу после начала применения больших данных и отражают долгосрочность планирования. Указанные периоды времени обозначим с помощью индекса i ($i = \overline{0, m}$): 0 – оценка до начала применения больших данных; 1 – период начала применения больших данных; 2 – период, следующий за периодом после начала применения больших данных; m ($m = \overline{3, +\infty}$) – периоды, которые не являются следующими сразу после начала применения больших данных и отражают долгосрочность планирования применения больших данных.

Методика оценки экономической результативности применения больших данных при краткосрочном планировании. Для получения сведений о выручке и чистой прибыли воспользуемся сведениями из отчетов предприятия, отражающих финансовые результаты его деятельности. Обозначим показатель выручки, полученной в i -м периоде как R_i , принимающее значение $R_i > 0$; показатель чистой прибыли (убытка) как In_i , принимающее значение $In_i \in (-\infty; \infty)$. Определим рентабельность затрат предприятия на основании отношения значения чистой прибыли (убытка) к совокупной сумме затрат, используя формулу:

$$Pr_{TC i} = \frac{In_i}{TC_i} * 100 \% \quad (1)$$

где $Pr_{TC i}$ – рентабельность затрат предприятия в i -м периоде, принимающая значение $Pr_{TC i} \in (-\infty; \infty)$;

In_i – чистая прибыль (убыток) предприятия в i -м периоде, принимающая значение $In_i \in (-\infty; \infty)$;

TC_i – сумма затрат предприятия в i -м периоде, принимающая значение $TC_i > 0$.

Перейдем к расчету рентабельности затрат на применение больших данных, т. е. проведем оценку окупаемости затрат в пределах деятельности структурного(ых) подразделения(ий) предприятия, в котором(ых) осуществляется применение больших данных. Для расчета рентабельности затрат предприятия на применение больших данных используем формулу:

$$Pr_{BD TC i} = \frac{In_{BD i}}{TC_{BD i}} * 100 \% \quad (2)$$

где $Pr_{BD TC i}$ – рентабельность затрат предприятия на применение больших данных в i -м периоде, принимающая значение $Pr_{BD TC i} \in (-\infty; \infty)$;

$In_{BD i}$ – чистая прибыль (убыток), полученная за счет структурного подразделения предприятия, в котором запланировано или начато применение больших данных, в i -м периоде, принимающая значение $In_{BD i} \in (-\infty; \infty)$;

$TC_{BD i}$ – затраты предприятия на применение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $TC_{BD i} > 0$.

Поскольку применение больших данных может быть реализовано как в отношении деятельности всего предприятия, так и в его отдельных структурных подразделениях, не относящихся к самостоятельным хозяйственным расчетным единицам, то для определения части чистой прибыли (убытка), полученной структурным подразделением, в котором запланировано применение больших данных, будем использовать коэффициент пропорциональности распределения заработной платы между структурными подразделениями предприятия. Перенесем полученную пропорциональность на распределение чистой прибыли (убытка) предприятия. Будем исходить из того, что предприятие распределяет заработную плату пропорционально трудовому вкладу своих сотрудников. В противном случае, если распределение заработной платы не пропорционально вкладу работника, речь идет об оппортунистическом поведении работодателя, ведущем к деформациям в оплате труда, которое в теории может не учитываться.

Рассчитаем коэффициент пропорциональности распределения заработной платы между структурными подразделениями предприятия, используя следующую формулу:

$$k_{BD i} = \frac{W_{BD i}}{W_{Ent i}}, \quad (3)$$

где $k_{BD i}$ – коэффициент пропорциональности распределения заработной платы в i -м периоде, принимающий значение $0 < k_{BD i} < 1$;

$W_{BD i}$ – заработная плата сотрудников структурного подразделения предприятия, в котором применяются большие данные, в том числе заработная плата руководителей структурного подразделения, а также руководителей направления, в обязанности которого входит руководство таким структурным подразделением, пропорционально объему выполняемой работы в таком направлении, в i -м периоде, принимающая значение $W_{BD i} > 0$;

$W_{Ent i}$ – заработная плата всех сотрудников предприятия в i -м периоде, принимающая значение $W_{Ent i} > 0$.

На основании полученного предприятием значения чистой прибыли (убытка) и коэффициента пропорциональности распределения заработной платы рассчитаем прибыль (убыток), полученный структурным подразделением, в котором планируется или начато применение больших данных, по формуле:

$$In_{BD i} = k_{BD i} * In_i, \quad (4)$$

где $In_{BD i}$ – чистая прибыль (убыток), полученная за счет структурного подразделения предприятия, в котором применяются большие данные в i -м периоде, принимающая значение $In_{BD i} \in (-\infty; \infty)$;

$k_{BD i}$ – коэффициент пропорциональности распределения заработной платы в i -м периоде, принимающий значение $0 < k_{BD i} < 1$;

In_i – чистая прибыль (убыток) предприятия в i -м периоде, принимающая следующее значение $In_i \in (-\infty; \infty)$.

Перейдем к оценке затрат на применение больших данных. При расчете затрат на применение больших данных будем руководствоваться стадиями их образования: приобретение, сбор (создание), хранение, обработка, анализ, внедрение в процессы предприятия. При оценке затрат на применение больших данных необходимо учитывать, что такие данные могут быть как созданы (собраны) предприятием самостоятельно, так и приобретены. Отнесем к затратам на применение больших данных сумму затрат, понесенных предприятием на приобретение и (или) сбор (создание) больших данных; затраты на их хранение; затраты на обработку больших данных; затраты на анализ больших данных; затраты на внедрение больших данных. В таких стадиях затрат как сбор (создание), хранение, обработка, анализ и внедрение больших данных выделяются затраты на оплату труда специалистов, в том числе оплату выполнения ими дополнительных функций, их обучение; затраты на аппаратное обеспечение, включая его обслуживание; затраты на программное обеспечение, в том числе затраты на лицензионные платежи за использование такого обеспечения; затраты на материальную инфраструктуру, включая ее обслуживание; и др. Для расчета затрат предприятия на применение больших данных будем использовать формулу:

$$TC_{BD i} = P_i + C_i + St_i + Pr_i + An_i + Im_i, \quad (5)$$

где $TC_{BD i}$ – затраты предприятия на применение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $TC_{BD i} > 0$;

P_i – затраты на приобретение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $P_i > 0$;

C_i – затраты на сбор (создание) больших данных в i -м периоде, принимающие значение $C_i > 0$;

St_i – затраты на хранение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $St_i > 0$;

Pr_i – затраты на обработку больших данных в i -м периоде, принимающие значение $Pr_i > 0$;

An_i – затраты на анализ больших данных в i -м периоде, принимающие значение $An_i > 0$;

Im_i – затраты на внедрение больших данных в процессы предприятия в i -м периоде, принимающие значение $Im_i > 0$;

Таким образом, экономическую результативность применения больших данных при краткосрочном планировании позволяют оценить значения показателей выручки (R_0, R_1, R_2), чистой прибыли (убытка) (In_0, In_1, In_2), рентабельности затрат предприятия ($Pr_{TC 0}, Pr_{TC 1}, Pr_{TC 2}$), рентабельности затрат на применение больших данных ($Pr_{BD TC 0}, Pr_{BD TC 1}, Pr_{BD TC 2}$) в период до начала применения больших данных, в период сразу после начала применения больших данных, и в период, следующий за периодом после начала применения больших данных. Достижение результатов краткосрочного планирования применения больших данных проявляется, прежде всего, в росте выручки ($R_2 > R_1 > R_0$) и росте чистой прибыли (сокращении убытка) предприятия ($In_2 > In_1 > In_0$). Динамика изменения показателей рентабельности затрат предприятия ($Pr_{TC 0}, Pr_{TC 1}, Pr_{TC 2}$) и рентабельности затрат на применение больших данных ($Pr_{BD TC 0}, Pr_{BD TC 1}, Pr_{BD TC 2}$) позволяют осуществить оценку использования за-

трат и, при необходимости, скорректировать их значение, в том числе путем повторного применения одних и тех же больших данных.

Методика оценки экономической результативности применения больших данных при долгосрочном планировании. В качестве основных показателей, демонстрирующих результативность реализации долгосрочных целей применения больших данных предприятием, состоящих в повышении уровня его инновационности, выступают показатель доли инновационной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) в общем объеме реализованной продукции собственного производства (выполненных работ, оказанных услуг), показатель выручки. В качестве дополнительных показателей определения экономической результативности применения больших данных при долгосрочном планировании выступают – показатель рентабельности затрат предприятия и показатель рентабельности затрат на применение больших данных, показатель чистой прибыли (убытка). Источником для получения сведений о выручке и чистой прибыли предприятия выступают финансовые отчеты. Обозначим показатель выручки, полученной в i -м периоде как R_i , принимающее значение $R_i > 0$; показатель чистой прибыли (убытка) как In_i , принимающее значение $In_i \in (-\infty; \infty)$. Для расчета показателя рентабельности затрат предприятия при долгосрочном планировании будем использовать формулу 1, показателя рентабельности затрат на применение больших данных – формулу 2.

Для расчета доли инновационной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) в общем объеме реализованной продукции собственного производства (выполненных работ, оказанных услуг) после начала применения больших данных на предприятии используем формулу:

$$PInPr_{BD\ i} = \frac{InPr_{BD\ i}}{Pr_i} * 100\% \quad (6)$$

где $PInPr_{BD\ i}$ – доля инновационной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) в общем объеме реализованной продукции собственного производства (выполненных работ, оказанных услуг) после начала применения больших данных на предприятии i -м периоде, принимающий значение $PInPr_{BD\ i} \geq 0$;

$InPr_{BD\ i}$ – объем инновационной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) после начала применения больших данных на предприятии в отпускных ценах в i -м периоде, принимающий значение $InPr_{BD\ i} \geq 0$;

Pr_i – объем продукции (выполненных работ, оказанных услуг) после начала применения больших данных на предприятии в отпускных ценах в i -м периоде, принимающий значение $Pr_i > 0$.

Таким образом, экономическую результативность применения больших данных при долгосрочном планировании демонстрируют значения показателей доли инновационной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) в общем объеме реализованной продукции собственного производства (выполненных работ, оказанных услуг) ($PInPr_{BD\ 0}$, $PInPr_{BD\ m}$), выручки (R_0 , R_m) в период до начала применения больших данных и в периоды, не следующие сразу после начала применения больших данных. Достижение результатов долгосрочного планирования применения больших данных проявляется, прежде всего, в росте доли инновационной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) в общем объеме реализованной продукции собственного производства (выполненных работ, оказанных услуг) ($PInPr_{BD\ m} > PInPr_{BD\ 0}$), сопровождаемом ростом показателя выручки ($R_m > R_0$). Удельный вес инновационной продукции, как фиксируют исследователи, должен составлять не менее 25 % в общем объеме выпуска, что позволяет отнести предприятие к инновационному [4, с. 27].

Достижению основных целей предприятия в ходе долгосрочного планирования способствует анализ в период до начала применения больших данных и периоды, которые не являются следующими сразу после начала применения больших данных, таких показателей как показатель рентабельности затрат предприятия ($Pr_{TC\ 0}, Pr_{TC\ m}$) и показатель рентабельности затрат на применение больших данных ($Pr_{BD\ TC\ 0}, Pr_{BD\ TC\ m}$), а также показателя чистой прибыли (убытка) (In_0, In_m). Анализ полученных показателей рентабельности позволяет оценить необходимость корректировки затрат и при необходимости их снижения путем повторного применения больших данных. В качестве видов деятельности, позволяющих повысить объем получаемой предприятием выручки и чистой прибыли в ходе долгосрочного планирования применения больших данных, целесообразно рассмотреть продажи больших данных.

Методика оценки экономической результативности повторного применения больших данных. Повторное применение больших данных предприятием состоит в повторении стадии внедрения приобретенных, собранных (созданных), обработанных и проанализированных больших данных в процессы предприятия. Результат повторного применения больших данных отражается, прежде всего, на показателях затрат на применение больших данных, затрат предприятия в целом, и приводит, к изменению значений показателей рентабельности затрат на применение больших данных и рентабельности затрат предприятия. Расчет затрат на однократное применение больших данных предприятием при их повторном применении проведем по формуле:

$$TC_{BD\ RU\ i} = \frac{1}{t} * (P_i + C_i + St_i + Pr_i + An_i + \sum_{i=1}^t Im_i) \quad (7)$$

где $TC_{BD\ RU\ i}$ – затраты предприятия на повторное применение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $TC_{BD\ RU\ i} > 0$;

P_i – затраты на приобретение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $P_i > 0$;

C_i – затраты на сбор (создание) больших данных в i -м периоде, принимающие значение $C_i > 0$;

St_i – затраты на хранение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $St_i > 0$;

Pr_i – затраты на обработку больших данных в i -м периоде, принимающие значение $Pr_i > 0$;

An_i – затраты на анализ больших данных в i -м периоде, принимающие значение $An_i > 0$;

Im_i – затраты на внедрение больших данных в процессы предприятия в i -м периоде, принимающие значение $Im_i > 0$;

t – количество внедрений одних и тех же больших данных в процессы предприятия в i -м периоде, принимающее значение $t > 0$;

Перейдем к расчету рентабельности затрат предприятия на применение больших данных в результате повторного их применения и рентабельности затрат предприятия в ходе повторного применения больших данных. Для расчета рентабельности затрат предприятия на повторное применение больших данных используем формулу:

$$Pr_{BD\ RU\ TC\ i} = \frac{In_{BD\ RU\ i}}{TC_{BD\ RU\ i}} * 100 \% \quad (8)$$

где $Pr_{BD RU TC i}$ – рентабельность затрат предприятия на повторное применение больших данных в i -м периоде, принимающая значение $Pr_{BD RU TC i} \in (-\infty; \infty)$;

$In_{BD RU i}$ – прибыль (убыток), полученная за счет структурного подразделения предприятия, в котором осуществлялось повторное применение больших данных, в i -м периоде, принимающая значение $In_{BD RU i} \in (-\infty; \infty)$;

$TC_{BD RU i}$ – затраты предприятия на повторное применение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $TC_{BD RU i} > 0$.

Для расчета показателя рентабельности затрат предприятия будем использовать формулу:

$$Pr_{TC RU i} = \frac{In_{RU i}}{TC_{RU i}} * 100 \% \quad (9)$$

где $Pr_{TC RU i}$ – рентабельность затрат предприятия в целом в ходе повторного применения больших данных в i -м периоде, принимающая значение $Pr_{TC RU i} \in (-\infty; \infty)$;

$In_{RU i}$ – чистая прибыль (убыток) предприятия в целом в ходе повторного применения больших данных в i -м периоде, принимающая значение $In_{RU i} \in (-\infty; \infty)$;

$TC_{RU i}$ – сумма затрат предприятия в целом в ходе повторного применения больших данных в i -м периоде, принимающая значение $TC_{RU i} > 0$.

Для оценки экономической результативности повторного применения больших данных используется показатель затрат на такое применение ($TC_{BD RU i}$) и рентабельность затрат предприятия ($Pr_{BD RU TC i}$). При этом целесообразно сравнение показателей, полученных при многократном и однократном применении одних и тех же больших данных: затрат на повторное и однократное применение одних и тех же больших данных ($TC_{BD RU i}, TC_{BD i}$), затрат предприятия в целом при повторном и однократном применении одних и тех же больших данных ($TC_{RU i}, TC_i$), рентабельности затрат на повторное и рентабельности затрат на однократное применение одних и тех же больших данных ($Pr_{BD RU TC i}, Pr_{BD TC i}$), рентабельности затрат предприятия в целом при повторном и однократном применении одних и тех же больших данных ($Pr_{TC RU i}, Pr_{TC i}$). При планировании повторного применения больших данных целесообразно определить, какие данные могут быть внедрены повторно с учетом их ценности для нескольких направлений деятельности предприятия. В результате возможности повторного применения одних и тех же больших данных снижение затрат на однократное применение этих данных предприятием $TC_{BD RU i} < TC_{BD i}$, и, следовательно, затрат предприятия в целом (в случае, если другие составляющие затрат предприятия остаются на прежнем уровне), $TC_{RU i} < TC_i$ служат источником повышения рентабельности применения больших данных при краткосрочном и долгосрочном планировании.

Методика оценки экономической эффективности продаж больших данных.

Продажи больших данных предполагают продажи одних и тех же больших данных в необработанном, обработанном, проанализированном виде. Для оценки экономической эффективности продаж больших данных используем показатели рентабельности таких продаж, т. е. проведем оценку их самоокупаемости; рентабельности затрат предприятия на сбор (создание), обработку, хранение, анализ и реализацию больших данных.

Рассчитаем рентабельность продаж одних и тех же больших данных в необработанном, обработанном и проанализированном состоянии:

$$Pr_{S i} = \frac{In_{S i}}{R_{S i}} * 100\% \quad (10)$$

где $Pr_{S i}$ – рентабельность продаж одних и тех же больших данных в проанализированном, обработанном и необработанном состоянии, принимающее значение $Pr_{TCS i} \in (-\infty; +\infty)$;

$In_{S i}$ – прибыль(убыток) от продаж больших данных в i -м периоде, принимающая значение $In_{S i} \in (-\infty; \infty)$;

$R_{S i}$ – выручка предприятия от продаж одних и тех же необработанных, обработанных и проанализированных больших данных в i -м периоде, принимающая значение $R_{S i} > 0$.

Для расчета суммы выручки от продаж необработанных, обработанных и проанализированных больших данных будем использовать формулу:

$$R_{S i} = \sum_{i=1}^n R_{Sun i} + \sum_{i=1}^n R_{Spr i} + \sum_{i=1}^n R_{San i} , \quad (11)$$

где $R_{S i}$ – выручка предприятия от продаж одних и тех же необработанных, обработанных и проанализированных больших данных в i -м периоде, принимающая значение $R_{S i} > 0$;

$R_{Sun i}$ – выручка предприятия от продаж необработанных больших данных в i -м периоде, принимающая значение $R_{Sun i} > 0$;

$R_{Spr i}$ – выручка предприятия от продаж обработанных больших данных в i -м периоде, принимающая значение $R_{Spr i} > 0$;

$R_{San i}$ – выручка предприятия от продаж проанализированных больших данных в i -м периоде, принимающая значение $R_{San i} > 0$;

n – количество продаж больших данных в i -м периоде, принимающее следующее значение $n \geq 1$.

Для расчета суммы полученной прибыли (убытка) от продаж одних и тех же больших данных в необработанном, обработанном и проанализированном состоянии используем формулу:

$$In_{S i} = \sum_{i=1}^n In_{Sun i} + \sum_{i=1}^n In_{Spr i} + \sum_{i=1}^n In_{San i} , \quad (12)$$

где $In_{S i}$ – прибыль(убыток) от продаж собранных (созданных) больших данных в i -м периоде, принимающая значение $In_{S i} \in (-\infty; \infty)$;

$In_{Sun i}$ – прибыль(убыток) от продаж необработанных больших данных в i -м периоде, принимающая значение $In_{Sun i} \in (-\infty; \infty)$;

$In_{Spr i}$ – прибыль(убыток) от продаж обработанных больших данных в i -м периоде, принимающая значение $In_{Spr i} \in (-\infty; \infty)$;

$In_{San i}$ – прибыль(убыток) от продаж проанализированных больших данных в i -м периоде, принимающая значение $In_{San i} \in (-\infty; \infty)$;

n – количество продаж больших данных в i -м периоде, принимающее следующее значение $n \geq 1$.

Оценку рентабельности затрат проведем по формуле:

$$Pr_{S Cost i} = \frac{In_{S i}}{TC_{BDS i}} * 100\% , \quad (13)$$

Для расчета затрат на продажи одних и тех больших данных в необработанном, обработанном и проанализированном состоянии преобразуем формулу 5:

$$TC_{BDSi} = \frac{P_i + C_i + St_i + Pr_i + An_i + \sum_{i=1}^n ExS_i}{n}, \quad (14)$$

где TC_{BDSi} – затраты предприятия на продажу больших данных в i -м периоде, принимающие значение $TC_{BDSi} > 0$;

P_i – затраты на приобретение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $P_i > 0$;

C_i – затраты на сбор (создание) больших данных в i -м периоде, принимающие значение $C_i > 0$;

St_i – затраты на хранение больших данных в i -м периоде, принимающие значение $St_i > 0$;

Pr_i – затраты на обработку больших данных в i -м периоде, принимающие значение $Pr_i > 0$;

An_i – затраты на анализ больших данных в i -м периоде, принимающие значение $An_i > 0$;

Ex_i – затраты на реализацию больших данных в i -м периоде, принимающие значение $Ex_i > 0$;

n – количество продаж одних и тех же больших данных.

При оценке экономической эффективности продаж больших данных целесообразно руководствоваться расчетом рентабельности таких продаж Pr_{Si} , сопровождаемым оценкой рентабельности затрат $Pr_{S\ Cost\ i}$, а также определением размера получаемой выручки R_{Si} , демонстрирующей востребованность таких данных на рынке. По мере роста количества продаж одних и тех же больших данных в необработанном, обработанном и проанализированном виде наблюдается рост объема выручки от продаж этих данных ($R_{Sm} > R_{S1}$) и рост рентабельности затрат ($Pr_{S\ Cost\ m} > Pr_{S\ Cost\ 1}$). При этом возможна потеря ценности таких данных по мере многократных продаж одних и тех же больших данных, что снижает темп роста полученной выручки.

В связи с необходимостью развития организационно-экономического механизма применения больших данных, направленного на формирование гибкой цифровой системы управления взаимодействием между органами государственного управления и предприятиями, предлагается комплекс мер, включающий несколько этапов. Во-первых, создание организационной структуры, состоящей из представителей органов государственного управления, бизнеса и науки, ответственной за реализацию применения больших данных, определение приоритетных сфер применения больших данных. Во-вторых, реализация мер экономического стимулирования в отношении предприятий, которые осуществляют применение больших данных с учетом расчета результативности такого применения на основании предложенного методического обеспечения оценки экономической результативности применения больших данных. Реализация мер экономического стимулирования целесообразна в отношении предприятий, осуществляющих производство отечественного аппаратного и программного обеспечения для применения больших данных; предприятий, осуществляющих применение больших данных на основе отечественного аппаратного и программного обеспечения вне зависимости от того, направлено такое применение на повышение уровня инновационности предприятия или нет; предприятий, осуществляющих экспорт продукции, созданной с применением больших данных; предприятий, экспортирующих отечественное программное и аппаратное обеспечение, предназначенное для

применения больших данных. В-третьих, стимулирование развития регионального и международного сотрудничества путем реализации совместных проектов и создания совместных предприятий. Реализация предложенного комплекса мер может осуществляться как в полном объеме, так и частично.

Выводы. Таким образом, в ходе подготовки методического обеспечения развития организационно-экономического механизма применения больших данных показано, что в качестве основной цели методического обеспечения выступает оценка экономической результативности применения больших данных предприятием. Оценка экономической результативности применения больших данных для решения как тактических, так и стратегических задач предприятия основывается на системе показателей, которые учитывают как абсолютные финансовые показатели (чистая прибыль (убыток), выручка), так и относительные (рентабельность затрат, рентабельность затрат на применение больших данных, доля инновационной продукции). Отражена специфика оценки экономической результативности применения больших данных при краткосрочном и долгосрочном планировании их применения. Приведены методика оценки экономической результативности повторного применения больших данных и методика оценки экономической эффективности продаж больших данных. Предложен комплекс мер, которые способствуют развитию организационно-экономического механизма применения больших данных.

Список использованных источников

1. Васюченко, Л. П. Методологические проблемы модернизации в Республике Беларусь (к 50-летию научной школы в области исследования модернизации экономики) / Л. П. Васюченко // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2018. – Вып. 8. – С. 5–15. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-18-5-15>
2. Шваб, К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб. – Москва : Эксмо, 2020. – 288 с.
3. Савицкая, Г. В. Критерии и показатели экономической эффективности бизнеса [Электронный ресурс] / Г. В. Савицкая // Журнал исследований по управлению. – 2017. – Т. 3, № 2. – Режим доступа: <https://naukaru.ru/ru/nauka/article/15714/view>. – Дата доступа: 10.03.2022.
4. Опекун, Е. В. Подходы к разработке показателей и индекса инновационности предприятий / Е. В. Опекун, Г. А. Хацкевич // Вестник Гродненского государственного университета имени Янки Купалы. Серия 5. Экономика. Социология. Биология. – 2012. – № 3(139). – С. 21–30.

Статья поступила в редакцию 18 марта 2022 года

METHODOLOGICAL SUPPORT AND COMPLEX OF MEASURES FOR THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF THE APPLICATION OF BIG DATA

M. P. Stashevskaya

postgraduate student of the Department of "Economics and Law"
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article contains methodological support for the development of the organizational and economic mechanism for the use of big data. The main goal of methodological support is the assessment of the economic effectiveness of the use of big data by an enterprise. The features of methods for assessing the economic performance of the use of big data in the

short-term and long-term planning of the use of big data by an enterprise, as well as methods for assessing the economic performance of re-using big data and methods for assessing cost-effectiveness of big data sales are considered. It is shown that the assessment of the economic performance of the use of big data by an enterprise should cover the assessment of the activity of the enterprise as a whole, and also take into account the result of the use of big data within a separate structural unit or divisions of the enterprise.

Key words: *big data, big data application, organizational and economic mechanism of big data application, information and communication technologies, methodology for evaluating the economic performance of big data application, cost-effectiveness of big data sales.*

References

1. Vasyuchenok, L. P. (2018) Metodologicheskie problemy modernizatsii v Respublike Belarus' (k 50-letiyu nauchnoi shkoly v oblasti issledovaniya modernizatsii ekonomiki) [Methodological problems of modernization in the Republic of Belarus (to the 50th anniversary of the scientific school in the field of economic modernization research)]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (8), 5-15. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2018-8-5-15> (In Russian).
2. Schwab, K. (2020) *Chetvertaya promyshlennaya revolyutsiya* [The Fourth Industrial Revolution]. Translated from English Moscow, Eksmo publ. (In Russian).
3. Savitskaya, G. V. (2017) Kriterii i pokazateli ekonomicheskoi effektivnosti biznesa [Criteria and indicators of business economic efficiency]. *Zhurnal issledovaniy po upravleniyu*, 2. Available from: <https://naukaru.ru/ru/nauka/article/15714/view> (In Russian).
4. Opekun, E. V., Khatskevich, G. A. (2012) Podkhody k razrabotke pokazatelei i indeksa innovatsionnosti predpriyatii [Approaches to the development of indicators and the index of innovativeness of enterprises]. *Vestnik Grodnenskogo gosudarstvennogo universiteta imeni Yanki Kupaly. Seriya 5. Ekonomika. Sotsiologiya. Biologiya*. (3), 139. pp. 21–30. (In Russian).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.101

JEL A10; J24

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-87-93>

ЧЕЛОВЕК И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

С. В. Курегян

kuregyan@bntu.by

доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономика и право»
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена изучению человека как экономической категории. В ней рассматривается место человека в системе производственных сил и производственных отношений. Показана роль креативности в изменении человеческой природы и ее влияние на изучение экономической теории.

Ключевые слова: человек, природа и натура человека, экономическая теория, человеческое поведение, креативность.

Цитирование: Курегян, С. В. Человек и экономическая теория / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 87–93. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-87-93>

Введение. Несмотря на очевидную необходимость изучения человека как субъекта и объекта экономических отношений, экономическая теория упорно обходит тему «человека». Между тем именно рабочая и творческая сила человека являются первоисточником всего богатства общества в различных его формах.

Как материальное и духовное богатство, так и национальное богатство в целом являются результатом прошлого и живого труда человека, его физических и духовных усилий, не говоря уже о том, что сам человек является главным богатством общества. Мы неоднократно ставили человека в центр наших социально-экономических исследований, как бы подчеркивая, что пришло время экономического изучения человека. Человеческую природу и натуру изучали многие ученые. Вспомним хотя бы труды известных в прошлом философов, которые оставили большое теоретическое наследие в области природы и натуры человека, имеющие также экономическое значение. Мы имеем в виду, прежде всего, работы в области этики Д. Юма, Б. Паскаля, Б. Спинозы, А. Шопенгауэра и других.

Вопросы этики основательно рассмотрены великим экономистом А. Смитом в его философском произведении «Теория нравственных чувств», многие положения которого, в том числе и концепция «невидимой руки», были развиты в его основном экономическом труде «Исследование о природе и причинах богатств народов».

Другой великий экономист Дж. Милль фактически включал в предмет политической экономии вопросы этики, психологии и человеческой натуры, оказывающие влияние на экономическую организацию общества. В частности, он писал: «В той мере, в какой экономическая организация народов зависит от состояния естественных наук, она остается предметом изучения самих естественных наук и производных от них прикладных наук. Однако в той мере, в какой причины экономической организации общества кроются в моральных и психологических факторах, в институтах и общественных отношениях или свойствах человеческой натуры, исследованием этих причин должны заниматься не естественные, а этические и социальные науки, они яв-

ляются предметом науки, называемой "политическая экономия"» [1, с. 105]. Дж. Милль гениально обозначил этот факт, но не раскрыл его, глубоко не исследовал влияние чувств и эмоций на экономику, как бы оставив разрешение этой проблемы своим последователям.

В нашем обществе влияние этики на экономику, безусловно, должно быть связано с трансформацией экономики, которая коренным образом изменяет человека и внутренне, и во внешних его проявлениях и действиях. Возникновение частной собственности, капитала, наемного труда, рынка, конкуренции и т. д. изменяет не только экономические отношения, но и общественные отношения в целом, в том числе и человеческие отношения. Экономические отношения воздействуют на человека, формируют его личность, ценностную ориентацию и т. п. В этих условиях могут возрастать эгоизм, озлобленность, ненависть и т. д., определяемые уже зарождающимися новыми экономическими отношениями. При этом распространяется недоверие в обществе, усиливаются нигилизм и безысходность. Вместе с тем усиливается страх перед будущим, поскольку те социальные гарантии, которые они имели в старой экономической системе, постепенно утрачиваются и люди все больше убеждаются в том, что теперь, в новых условиях, они в большей степени должны надеяться на себя, а не на государство. Поэтому всеобщая лень и апатия постепенно уходят в прошлое, уступая место инициативности и желанию трудиться. Это, в свою очередь, вызывает всплеск положительных эмоций, мимо которых не может пройти экономическая теория, применяя ряд новых методов в экономических исследованиях, в частности, чувственно-логический и эмоциональный метод [2, с. 18–19].

Важную роль в деле раскрытия человеческой сущности сыграл также психоанализ. Фундаментальные исследования З. Фрейда и особенно его учеников К. Юнга и А. Адлера имеют прямое или косвенное отношение к экономике.

Сексуально-психологическое состояние человека во многом определяет его настроение, в том числе и экономическое настроение. Человек без особых сексуальных проблем гармонично вписывается в систему экономических отношений, тогда как с сексуальными недугами, как правило, замкнут в себе, трудно сходится с людьми, в экономических отношениях бескомпромиссен, недоброжелателен, конфликтен и преследует исключительно свои экономические интересы, пренебрегая экономическими интересами других. Старается компенсировать свои сексуальные недостатки за счет унижения достоинств других. Такого рода человек озлоблен и свою злобу вымещает на других – компаньонах, партнерах, контрагентах, подчиненных и т. п. Вместе с тем он подавлен своими комплексами и внутренними противоречиями, которые не позволяют ему настроиться на оптимистический лад, а пессимизм в экономических делах – это прямой путь к неуспешности и неудачам.

Следует также заметить, что даже незначительная сексуальная патология способна перерасти в большую, а то и глобальную социально-экономическую и политическую проблему, разрешение которых часто требует объединения колоссальных усилий креативных личностей [3, с. 31] внутри страны, пассионарных людей [4, с. 16] различных стран, а также передовых (прогрессивных) представителей международных (глобальных) наций.

Сексуальность проявляется в сексуальной потребности, желании и способности ее удовлетворить. Сексуальная потребность тесно связана с экономической потребностью. Ущербность в области половой потребности сказывается на экономических потребностях людей, они проявляются в извращенном виде, в необузданном желании иметь как можно больше денег и богатств, тяготении к абсолютной власти, в том числе и экономической власти над другими людьми и т. д. Другими словами, будучи лишены возможности получать наслаждение от полноценных, здоровых сексуальных отношений, они компенсируют их удовольствием, получаемым от использования

и потребления всевозможных материальных благ и подчинения других людей своей воле. Вместе с тем не исключено, что в основе экономического интереса может лежать сексуальное влечение, которое может заставить человека попирать все юридические законы и пренебрегать всеми нравственными принципами, лишь бы обладать большими деньгами для более полного удовлетворения сексуальных потребностей. Конечно, половая неудовлетворенность, психические отклонения сказываются на человеческих отношениях. Они не дают возможности полностью сосредоточиться на их экономической стороне, появляется излишняя раздражительность и нервозность, что приводит к конфликтным ситуациям и интригам на производстве и в быту. Между тем, застенчивость и неуверенность в своих сексуальных силах могут быть перенесены на бизнес. В силу привычки предприниматель начинает действовать чрезмерно осторожно, стремясь не рисковать, по крайней мере риски сводятся до минимума. Это мешает развитию бизнеса, предприниматель делает все наверняка, избегая решительных шагов. В своей деятельности все время оглядывается на власть, стараясь всячески угодить ей. Последнее нередко толкает такого рода предпринимателей на прямой подкуп власти. Тем более, что для нерадивых ее представителей выманивание денег является излюбленным способом разрешения экономических проблем [5, с. 90–91]. Это сковывает инициативу, что отрицательно сказывается на ведении дел. Потеря инициативы и стремительности не может не сказаться отрицательно на бизнесе, а страх перед конкурентами и вовсе может привести к финансовой нестабильности и в конечном итоге финансовой несостоятельности (банкротству). Поэтому устранение сексуальных недугов может положительно сказаться на экономической деятельности не только физических лиц, но и целых организаций.

Но одного психоанализа недостаточно для понимания человека и его деятельности. Он должен быть дополнен анализом чувств и чувствительности и, прежде всего, любви и влюбленности. На наш взгляд, прав Н. Бердяев, полагая, что нет «никакой прямой и обязательной связи между половым влечением и влюбленностью» [6, с. 221]. Но и без сексуального влечения нет истинной любви. В области философии и психология любви и влюбленности преуспели В. Соловьев, Стендаль, А. Моруа, А. Армалинский, М. Айванхов и другие. Чувства любви и влюбленности касались и мы, особенно с экономической точки зрения, как, впрочем, и красоты как экономической категории [7, с. 26–31, 197–202].

Любовь делает лучше и того, кто любит, и того, кого любят. Тот, кто любит, совершенствует себя, стремится быть лучше, достойным своей любви, а тот, кого любят, тоже стремится стать лучше, чтобы оправдать это чувство, понимая, что при любви оценка всегда завышена, преувеличена, и старается соответствовать чувству того, кто любит. В этом не последнюю роль играет стремление повысить свой общественный статус. Человек трудится лучше, повышает свою квалификацию, добивается высоких трудовых и творческих результатов, успехов в карьерном росте, при этом совершенствует свои человеческие качества, старается быть благородным, менее корыстным и жадным, ставит перед собой возвышенные цели, способствующие его благополучию и процветанию, а последние являются материальной основой для его любовных отношений и создания семьи. Но это предмет особого специального рассмотрения.

В данной статье мы попытаемся раскрыть некоторые аспекты изучения человека как экономической категории, т. е. рассмотреть его в системе производительных сил и общественных отношений.

Результаты и их обсуждение. Прежде всего следует остановиться на вопросе, что же представляет из себя человек. На этот счет существуют различные точки зрения. Нами уже были рассмотрены некоторые позиции определения человека и его изучения [7, с. 189]. Вместе с тем мы согласны и поддерживаем мнение А. Печчеи о том, что «с тех пор как существует человечество, люди всегда бились над вопросом, что значит

быть человеком и в чем состоит его земное предназначение. Поиски ответов на этот вопрос служили вечной темой философских и религиозных размышлений» [8, с. 63]. Но сейчас настало время экономического изучения человека, от которого во многом зависит экономическое развитие не только отдельных стран, но и современной цивилизации в целом. В этом процессе исключительную роль играют изменения самого человека, его совершенствование. Новый гуманизм, проповедуемый А. Печчеи, не может обойтись без духовного развития человека и удовлетворения его духовных потребностей. Поэтому нельзя сосредотачиваться на удовлетворении материальных потребностей, игнорируя духовные потребности, считая их не главными, второстепенными. Только так можно преодолеть односторонний подход к человеку и его существованию. Ведь «душа гуманизма в целостном видении человека» [8, с. 214].

Но одно очевидно, что человек – это продукт природы и общества. Поэтому человек – с одной стороны биологическое, а с другой – социальное существо. Человек в любом обществе является главной, в определенном смысле можно сказать единственной производительной силой, поскольку все средства производства созданы человеческим трудом и служат повышению производительности его труда, начиная от примитивных средств производства и завершая современными информационными технологиями и искусственным интеллектом. Нет сомнения, что и будущие более совершенные средства труда будут созданы при его непосредственном участии. Люди также создают те или иные общественные отношения и, прежде всего, экономические отношения, становятся субъектами и объектами этих отношений, открывая новые просторы для развития материальных и духовных производительных сил. Говоря о человеке в системе экономической теории, следует, прежде всего, его трактовать как благо. Человек является главной ценностью общества. Человек – это то, по-настоящему самое важное, что создает человек в своей жизни. Человек является результатом воздействия человека на человека и с момента своего рождения представляет собой благо для тех, кто его произвел и для общества в целом. В данном случае человек представлен как живой индивид со своими врожденными качествами и чертами характера.

Человек становится экономическим благом, когда формируется как личность, носитель определенных общественных отношений, в том числе и экономических отношений. Человек в этом своем качестве формируется в результате воздействия на самого себя и внешних факторов на него. Но человек это и экономический продукт, когда выступает как экономический человек, достигший трудоспособного возраста и способный производить те или иные блага или обладать капиталом для производства благ. Другими словами, человек становится экономическим продуктом, когда приобретает способность трудиться под воздействием экономических, социальных, правовых, нравственных и других факторов. Когда возникают отношения обмена по поводу этих способностей, рабочая сила или творческая сила человека выступает как товар и может продаваться на рынке труда. Но товаром может служить не только рабочая или творческая сила человека, но и его тело, части его тела (органы) и даже сам человек в зависимости от господствующих экономических и других общественных отношений. Человек, занятый в общественном производстве, является его фактором, и как фактор производства участвует в создании благ в различной форме [7, с. 22–23].

Последнее во многом определяет его экономическое поведение. Экономическое поведение людей – это то, как они ведут себя в процессе экономического общения, создания каких-либо экономических благ, хозяйственной, экономической деятельности, какие цели преследуют и как их добиваются. Человек в процессе хозяйственной, экономической деятельности проявляет свои личностные качества. Социально-экономическое взаимодействие с другими людьми позволяет данному человеку проявлять свое «Я», свои преимущества и недостатки и, исходя из этого, строить свое экономическое поведение. Экономическое поведение человека зависит не только от

внутренних его ценностей и ценностей, выработанных обществом, а также корпоративных или коллективных ценностей, но и от экономических условий его жизнедеятельности, от господствующих экономических отношений. Например, если человек честен, справедлив, благороден, а система отношений требует от него проявления эгоизма, нечестности, несправедливости и т. п., то у него существует по крайней мере три выхода: либо изменить свои внутренние ценности и подстроиться под требования экономических отношений, либо изменить сами эти отношения, что маловероятно, поскольку он часто бессилён это сделать, либо самоустраниться в надежде найти такое приложение своих усилий, которые соответствовали бы его внутренним ценностям. Но во всех случаях ему следует стремиться максимально эффективно использовать свои созидательные силы, не поддаваясь всевозможным искушениям и соблазнам, и сосредотачиваться на выполнении своих трудовых функций и вообще своей жизненной миссии.

Человек является не только главным фактором общественного производства любого общества, но и потребителем созданных с помощью природных факторов различных благ. Самый массовый потребитель – это производительный класс любого общества. Господствующий класс по массовости уступает производительному классу как потребителю предметов потребления, но зато у него есть такое потребление, которого нет у непосредственных производителей – производительное потребление. Без личного и производительного потребления жизнь не только лишена смысла, но и практически невозможна.

Производительная и творческая сила человека представлена его способностями, талантом, даром, образованием, квалификацией и т. д., которые позволяют ему работать и творить в различных областях экономики и видах деятельности, создавать пригодные для потребления материальные, социальные и духовные блага. Современный человек – это создатель информационных и цифровых технологий, искусственного интеллекта, которые во много раз повышают производительную и творческую силу его труда.

Государство воздействует на человека путем создания «правил игры», норм и нормативов его деятельности, принятия юридических законов, которые регламентируют его деятельность. Но при этом государство не должно ущемлять его права. Оно должно создавать такие условия, чтобы человек чувствовал себя свободным и реально располагал экономическими, социальными, политическими свободами.

Общество, в свою очередь, воздействует на человека с помощью общественных институтов, создавая благоприятные условия для созидательной деятельности, максимально устраняя существующие в обществе противоречия. Общество должно стремиться избавиться от своих пороков, оберегать человека от поступков, последствия которых отрицательно скажутся не только на обществе, но и на нем самом. В этом процессе многое зависит от самого человека. Воздействие человека на человека имеет место в процессе образования, воспитания, эстетического развития и т. п. Человек как носитель производственных отношений – это не абстрактный человек, а человек, взятый в конкретной исторической форме. В современном обществе это прежде всего капиталисты (предприниматели) и наемные работники. Первые обладают и распоряжаются средствами производства, а вторые лишены их, но обладают своей рабочей силой и творческой силой и распоряжаются своими экономическими возможностями. Но независимо от этого и те, и другие должны оставаться прежде всего «людьми». Люди несовершенны, поскольку несовершенно общество. Но люди несовершенны и по причине их естественной природы. У них ограниченные способности, они склонны воровать, быть бесчестными, несправедливыми и т. п. Люди эгоистичны, завистливы, склочны, ревнивы и т. п. Это сказывается на экономике и экономических отношениях между ними.

И тем не менее общественный прогресс неминуем, он все в большей мере оказывает влияние на человека. Это сказывается на человеческой природе. В последние годы особенно большие изменения произошли в человеческой природе, связанные с творческим началом. Мы имеем ввиду креативные изменения, которые коренным образом сказались на современной экономике, создали целые креативные отрасли (виды) бизнеса [9, с. 91–154]. Эти креативные изменения касаются всего общественного труда, но в большей степени и прежде всего духовного труда и его практических результатов.

Выводы. Из всего вышеизложенного можно заключить, что креативная природа человека станет преобладающей в XXI в., поскольку творческое начало человеческой личности будет проявляться все в большей степени, постепенно охватывая все общественное производство в целом. Это, в свою очередь, скажется на предмете экономической теории, экономических отношениях между людьми, делая их более цивилизованными.

Список использованных источников

1. Милль, Дж. С. Основы политической экономии (Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии): в 3 т. : пер. с англ. / Дж. С. Милль. – М.: Издательство «Прогресс», 1980. – Т. 1. – 495 с.
2. Курегян, С. В. Вопросы методологии экономической теории / С. В. Курегян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2021. – Вып. 14. – С. 16–19. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-14-16-19>
3. Флорида, Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее / Р. Флорида. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 384 с.
4. Гумилев, Л. Н. От Руси до России / Л. Н. Гумилев. – М. : Издательство АСТ, 2006. – 415 с.
5. Курегян, С. В. Парадигма финансов и финансового рынка / С. В. Курегян. – Минск: Право и экономика, 2015. – 179 с.
6. Бердяев, Н. А. О назначении человека. О рабстве и свободе человека / Н. А. Бердяев. – М. : Издательство АСТ, 2006. – 637 с.
7. Курегян, С. В. Экономическая теория: методическая парадигма / С. В. Курегян. – Минск: Право и экономика, 2014. – 248 с.
8. Печчеи, А. Человеческие качества / А. Печчеи. – М. : Прогресс, 1985. – 312 с.
9. Курегян, С. В. Креативный бизнес / С. В. Курегян. – Минск: Право и экономика, 2016. – 156 с.

Статья поступила в редакцию 20 января 2022 года

HUMAN AND ECONOMIC THEORY

S. V. Kuregyan

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of the Department of “Economics and Law”
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to the study of man as an economic category. It examines the place of man in the system of production forces and production relations. The role of creativity in changing human nature and its influence on the study of economic theory is shown.

Key words: man, human nature and nature, economic theory, human behavior, creativity.

References

1. Mill, J. S. (1980) *Osnovy politicheskoi ekonomii (Osnovy politicheskoi ekonomii i nekotorye aspekty ikh prilozheniya k sotsialnoi filosofii)* [Fundamentals of Political Economy (Fundamentals of Political Economy and Some Aspects of Their Application to Social Philosophy)]. Moscow, Progress publ. (In Russian).
2. Kuregyan, S. V. (2021) Voprosy metodologii ekonomicheskoi teorii [Questions of methodology of economic theory]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (14). 16-19. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-14-16-19> (In Russian).
3. Florida, R. (2016) *Kreativnyi klass. Lyudi, kotorye sozdayut budushchee* [Creative class. People who create the future]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber. (In Russian).
4. Gumilev, L. N. (2006) *Ot Rusi do Rossii* [From Rus to Russia]. Moscow, AST. (In Russian).
5. Kuregyan, S. V. (2015) *Paradigma finansov i finansovogo rynka* [Paradigm of finance and financial market]. Minsk, Pravo i ekonomika. (In Russian).
6. Berdyaev, N. A. (2006) *O naznachenii cheloveka. O rabstve i svobode cheloveka* [About the appointment of a person. About slavery and human freedom]. Moscow, AST. (In Russian).
7. Kuregyan, S. V. (2014) *Ekonomicheskaya teoriya: metodicheskaya paradigm* [Economic theory: methodical paradigm]. Minsk, Pravo i ekonomika. (In Russian).
8. Peccei, A. (1985) *Chelovecheskie kachestva* [The Human Quality]. Moscow, Progress. (In Russian).
9. Kuregyan, S. V. (2016) *Kreativnyi biznes* [Creative business]. Minsk, Pravo i ekonomika. (In Russian).

НАЦИОНАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

УДК 342; 316.77:001.8; 070:001.8

JEL H56

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-94-99>

**НЕКОТОРЫЕ КУЛЬТУРНО-ИДЕОЛОГИЧЕСКИЕ
И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ
НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Т. В. Солодовникова

tatianasolodovnikova2015@gmail.com

кандидат филологических наук, доцент,

докторант кафедры «Медиалингвистика и редактирование»

Белорусский государственный университет

г. Минск, Республика Беларусь

В статье обосновывается необходимость актуализации действующей Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 9 ноября 2010 г. № 575 (далее – Концепция), в условиях нарастающего информационного противоборства и появления новых рисков, вызовов и угроз в национальном медиаполе, обусловленных динамикой геополитической ситуации. Представлен ряд предложений по совершенствованию Концепции в культурно-идеологическом и институциональном аспектах.

Ключевые слова: национальная безопасность, концепция национальной безопасности, лингвокогнитивная безопасность, культурно-идеологическая экспансия, национальная идентичность.

Цитирование: Солодовникова, Т. В. Некоторые культурно-идеологические и институциональные аспекты совершенствования новой концепции национальной безопасности / Т. В. Солодовникова // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 94–99. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-94-99>

Введение. Современная медиакommunikация – особая среда, в которой не просто отражаются происходящие во всех сферах общественной жизни процессы, но прежде всего конструируются и имплицитно определяются определенные смысловые структуры, глубинные идеологические смыслы, аксиологические доминанты, а также определенные модели распознавания значений и интерпретации медиатекстов. Характеризуя нашу эпоху как «эпоху вселенского обмана», белорусский философ-социолог Ч. С. Кирвель наряду с другими современными исследователями отмечает беспрецедентные возможности манипулирования общественной и личной жизнью людей и указывает на сетевое закабаление мира [1]. Возникли глобальные медиакommunikационные поля, способные воздействовать на сознание людей поверх государственных границ, создавать возможность манипуляции в планетарном масштабе.

Концепция национальной безопасности Республики Беларусь является базовым стратегическим документом по вопросам национальной обороны и безопасности как на внутреннем, так и на внешнем контуре. Вместе с тем аксиомой является и тот факт, что любой стратегически важный документ нуждается в определенной корректировке, что особенно остро ощущается в кризисные моменты, обусловленные коренной трансформацией системы современного миропорядка.

Результаты и их обсуждение. Так, в разделе 1 «Основных Положений» действующей Концепции описываются виды национальной безопасности, к которым предлагается добавить лингвокогнитивную безопасность. Под данным термином понимаем состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства в сфере «коллективного бессознательного», формирующей ментальность этнической общности нашей страны, от внутренних и внешних угроз в ситуации нарастающего информационного противоборства, когда манипулирование информацией позволяет формировать необходимые мировоззренческие установки личности, задавать цели развития, определять границы и стандарты поведения, а когнитивные войны и технологии «внешнего инжиниринга» приводят к сегментации общества по информационному признаку (Беларусь 2020 г., Украина в настоящее время). Подобные технологии направлены на создание условий для скрытого управления культурно-мировоззренческой сферой с целью преобразования когнитивно-ментального поля населения страны-мишени путем переориентации, ослабления, а затем уничтожения традиционных духовных и культурных ценностей народа.

В разделе 2 главы 1 «Основные тенденции современного мира» в п. 5 речь идет об усилении роли и влияния средств массовой информации и глобальных коммуникационных механизмов на экономическую, политическую и социальную ситуацию. Считаем, что содержание данного пункта необходимо усилить положением о культурно-идеологической экспансии как характерной черты мировых процессов. В современном «оцифрованном» обществе культурный фактор становится триггером неконтролируемых социальных трансформаций, политической дестабилизации как локального, так и национального пространства. Сохранение духовно-нравственного и мировоззренческого фундамента общества, его базовых целей и ценностно-нормативной системы, баланса интересов личности, общества и государства – основные направления деятельности государственных институтов, позволяющие в кризисной ситуации реализовать принципы суверенитета, функциональной согласованности политических институтов, идеологии и культуры при обеспечении безопасного развития страны. И если постулат о культурном разнообразии, проявляющемся совокупностью специфических ценностей, *in doctrina* не вызывает никаких возражений, то *in praxi* возникает вопрос паритета ценностей той или иной культуры. По мнению немецкого социолога и политолога У. Бека, «вместе с глобализацией рушится структура основных принципов, на которых до сих пор организовывались и жили общества и государства, представляя собой территориальные, отграниченные друг от друга единства, образуются новые силовые и конкурентные соотношения, конфликты и пересечения между национально-государственными единствами и акторами, с одной стороны, и транснациональными акторами, идентичностями, социальными пространствами, ситуациями и процессами – с другой» [2, с. 45]. Очевидно, что в процессе межкультурного взаимодействия каждая из сторон преследует свои интересы, которые носят объективный характер, что, в свою очередь, обусловлено потребностями участников коммуникаций. При этом эти коммуникации обладают высокой степенью синергии, что проистекает из целого ряда фактов.

Во-первых, из относительной независимости бытийных феноменологических форм цивилизации, культуры и институциональной структуры, постоянным присутствием во всех них хаотических процессов, которые повышают их адаптирующий потенциал.

Во-вторых, потребности всех акторов, участвующих в межкультурных коммуникациях очень динамичны, и постоянно меняются под воздействием как внутренних, так и внешних факторов, что предопределяет постоянное возникновение в них различных хаотических явлений.

В-третьих, поскольку интерес является направлением активности индивида (социальный интерес – группы), проистекающий из его потребностей, то возникает проблема осознания своих потребностей. Последнее затруднено по многим причинам, в том числе и тем, что мотивация индивида направлена не непосредственно на удовлетворение самой потребности, а на форму ее реализации. Формы реализации потребностей обладают значительной самостоятельностью и в современном обществе порождают феномены симуляции и знакового потребления.

В-четвертых, межкультурная коммуникация представляет собой взаимодействие, которое направлено на получение выгод его участниками, при этом выгода может получаться как за счет сотрудничества, так и за счет навязывания преимущественной реализации своих интересов контрагентов, в ряде случаев путем обмана.

Для современного этапа в развитии межкультурных взаимодействий характерно становление инструментов и механизмов такого обмана, когда отчетливо видно, что «ныне утвердились технологии "промывания мозгов" с целью формирования нужного типа сознания, ценностных установок и стереотипов поведения людей <...> на глобальном уровне. Оторванность от своей почвы, от традиционного уклада жизни оборачивается потерей привычной гармонии, жгучей неудовлетворенностью, фрустрациями, неврозами, наркоманией, преступностью терроризмом, наконец, самоубийством. В сущности, все это можно определить как аксиологическую катастрофу, болезненнейший слом ценностных установок и традиций, утрату вечных ценностей. Последствия этой катастрофы могут быть непредсказуемо опасны» [1, с. 17].

Главу 4 п. 27 раздела 3 «Состояние и угрозы национальной безопасности» предлагается дополнить угрозой кризиса национальной идентичности¹, актуализировавшейся в последнее время под воздействием пропагандируемых коллективным Западом так называемых новых ценностей с помощью встраивания соответствующих нарративов в национальное медиапространство. Кардинальная переоценка ценностей и перестановка слагаемых ее нравственно-смыслового ядра, вызванные быстроменяющимися условиями жизни, ускоренными технологическим и социальным обновлением, привели к неустойчивости и пластичности национальной идентичности, что стало рассматриваться как закономерное и естественное явление. Об этом говорил и Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко, выступая на Республиканском педагогическом совете 24 августа 2021 г. В частности, он подчеркнул необходимость «формирования народа как единой нации. Наука это называет национальной идентичностью». Раскрывая семантическое наполнение данного понятия – «любовь к Родине, уважение к достижениям прошлого, приверженность традициям, почитание старших поколений и гордость за успехи современников, стремление внести свой вклад в историю страны», – Президент также справедливо подчеркнул, что в настоящее время объективно существуют «предпосылки, которые могут привести к непоправимым последствиям»².

К европейским ценностям, законодательно закрепленными в ст. 2 Договора о Европейском союзе («Маастрихтский договор») и Хартии Европейского союза по правам человека, по сути, относятся общечеловеческие ценности, такие как уважение человеческого достоинства, обеспечение прав и свобод человека, равенство, солидарность, демократия и построение правового государства. Вместе с тем на практике

¹ Под идентичностью мы понимаем осознание человеком самого себя через набор устойчивых характеристик, ответ на вопрос «Кто я?». Идентичность включает в себя осознание человеком своей принадлежности к тем или иным социальным группам, формирующееся в результате идентификации с ними в процессе социализации, а также представления об отличиях от других индивидов и групп, моделях поведения, ценностных ориентирах и т. п.

² Участие в Республиканском педагогическом совете [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/events/uchastie-v-respublikanskom-pedagogicheskom-sovete>. – Дата доступа: 26.08.2021.

наблюдается значительное «искажение» (если не полный нигилизм) в реализации данных постулатов. Приведем лишь несколько примеров: в школах Норвегии младшим школьникам рассказывают об инцесте, а также о возможности выбора пола, в школах Германии и Франции – о сексуальных и гомосексуальных отношениях, при этом в официальных документах слова «мать» и «отец» заменяются на «родитель 1» и «родитель 2»; в Голландии до недавнего времени вполне легально существовала «Партия за любовь к ближнему, свободу и многообразие», пропагандировавшая педофилию, при этом ее члены являются государственными деятелями. Схожая ситуация и с принципами солидарности и равенства, свободы слова: например, во Франции, где не существует государственных СМИ, национальное медиапространство контролируется четырьмя олигархами – М. Буигом, А. Лагардером, Б. Арно и С. Дассо. По меткому замечанию О. Шпилевской, директора представительства МТРК «Мир» в Беларуси, «демократия по-европейски или по-американски – это реальное сектантство. <...> где есть некий бог, который называется "демократия" и который периодически требует жертв»¹ (среди подобных «жертв» – Югославия, Сирия, Ливия, Ирак, Афганистан...). Стремление к индивидуализации, атомизация общества, ориентация на личный успех, профессиональный и личностный рост, стремление к гедонизму, получению удовольствия, продвижение ценностей нетрадиционных отношений, осознание потребностей человека, его жизни в качестве наивысшей ценности – ценностно-нравственные структуры, доминирующие в обществах западного типа, постепенно перемещаются и в белорусское информационно-коммуникативное пространство. Подобный процесс замещения одних ценностей другими, зачастую трактуемыми как истинно правильными экономически более развитыми культурами, Н. Я. Данилевским был четко назван «пересадкой посредством колонизации» [3], в то время как А. В. Костина говорит о «латентном пути символической экспансии, где противостояние двух систем будет всегда завершаться поражением той, где ценность человеческой жизни выше» [4].

Считаем целесообразным сохранить существующие подходы к нейтрализации внутренних и внешних источников угроз национальной безопасности, представленных в Главе 8 п. 54 Концепции, однако предлагаем дополнить данный пункт компетентным подходом к совершенствованию кадрового потенциала, возможностью его стратегической переориентации, в сфере информационно-коммуникационной безопасности, а также государственного управления в лице специалистов, обладающих социальными, инженерными (в области искусственного интеллекта, анализа социальных систем и больших данных), управленческими и иными уникальными компетенциями, необходимыми для распознавания и минимизации угроз со стороны современных медиакоммуникационных технологий. Формирование навыков по управлению глобальным маркетингом – императив в области работы на внешних рынках. Сложившийся на многих белорусских предприятиях низкий уровень интеграции маркетинга в систему управления существенно ограничивает возможности отечественных производителей. В контексте новых тенденций, обусловленных цифровизацией поведения потребителя и бизнеса, необходимо перейти от традиционных инструментов коммуникации и, следовательно, управления ею, к диджитал маркетингу.

В данной связи представляется, что компетенции специалистов должны быть определены, принимая во внимание следующие принципы:

– во-первых, необходимо расширять компетенции в аспекте обеспечения безопасности в сфере цифровизации общества, мониторинга попыток негативного воздействия через интернет и традиционные СМИ;

¹ Шпилевская: демократия по-европейски или по-американски – это реальное сектантство [Электронный ресурс] // БЕЛТА. – Режим доступа: <https://www.belta.by/society/view/shpilevskaja-demokratija-po-evropejski-ili-po-amerikanski-eto-realnoe-sektantstvo-475480-2021/>. – Дата доступа: 17.12.2021.

– во-вторых, компетенции должны включать в себя умения специалиста, направленные на оперативную разработку механизмов и мероприятий по предотвращению и минимизации рисков, порождаемых всеми видами медиа- и рекламного дискурса, и ликвидацию негативных последствий (в том числе с использованием систем больших данных и искусственного интеллекта);

– в-третьих, необходимо понимать, что ущерб конкурентоспособности предприятий, имиджу страны посредством механизмов современных медиакоммуникаций может быть нанесен без явного нарушения законодательства ввиду существующих пробелов, в том числе и в области применения интернет-технологий;

– в-четвертых, органы государственного управления, в том числе и руководство предприятий всех организационно-правовых форм должно быть экономически заинтересовано в получении специалиста по экономической и кибер- безопасности (для этого специалист должен приносить социально-экономическую выгоду одновременно с усилением экономической и кибер- безопасности страны);

– в-пятых, в связи с непредсказуемостью и постоянным возрастанием технологических, экономических, инвестиционных и репутационных рисков, порождаемых в том числе всеми видами и типами медиадискурса, требуется разработка инновационной системы мер их оперативного мониторинга и своевременного предупреждения.

Подобный подход к формированию компетенций специалистов по информационной безопасности ориентирован на выработку стратегии, которая, в свою очередь, являясь сложным структурным образованием, не может быть обеспечена без информационно-технологической безопасности и учета потенциальных рисков и угроз, обусловленных медиакоммуникацией.

Выводы. В условиях наблюдаемого эпистемического сдвига, когда монополия на производство и трансляцию научного знания передается бизнес-сообществам и аналитическим центрам, среди основных акторов медийной коммуникации обостряется конкуренция за внимание так называемых референтных групп (СМИ) и каналов воздействия на них, вследствие чего наблюдается взаимопроникновение знаковых систем, когда коды и знаки постепенно встраиваются в медиатический и культурный ландшафт, а медиатексты, продвигающие определенные ценности и идеалы (т. е. по сути, рекламные) становятся важными «поставщиками» и распространителями так называемого культурно-идеологического знания, реализуемого в контекстуальных нарративных формах медиаполя.

Реализация актуализированных положений Концепции, представленных в данной статье, будет способствовать консолидации современного белорусского общества, сохранности культурного, духовно-нравственного наследия, защищенности от негативных тенденций, появление которых, в свою очередь, обусловлено деформацией традиционных христианских ценностей в условиях глобальной трансформации белорусского общества, вызванной динамикой внедрения цифровых информационных медиатехнологий наряду с беспрецедентным влиянием западных идеологий.

Список использованных источников

1. Кирвель, Ч. С. Современные глобальные трансформации и проблема исторического самоопределения восточнославянских народов: монография / Ч. С. Кирвель. – Гродно : ГрГУ, 2009. – 547 с.
2. Бек, У. Что такое глобализация / У. Бек. – М. : Прогресс-Традиция, 2001.
3. Данилевский, Н. Я. Россия и Европа / Н. Я. Данилевский. – М. : Книга, 1991. – 577 с.
4. Костина, А. В. Реклама как фактор формирования аксиологического пространства / А. В. Костина // Культурологический журнал. – 2012. – № 7. – С. 1–17.

**SOME CULTURAL-IDEOLOGICAL AND INSTITUTIONAL ASPECTS
OF IMPROVEMENT OF THE NEW CONCEPT OF NATIONAL SECURITY****T. V. Saladounikava**

tatianasolodovnikova2015@gmail.com

PhD in Philology, Associate Professor,

Doctoral Candidate at the Chair of Medialinguistics and Editing

Belarusian State University

Minsk, Republic of Belarus

The article substantiates the need to update the current National Security Concept of the Republic of Belarus approved by Decree of the President of the Republic of Belarus dated November 9, 2010 No. 575 (hereinafter referred to as the Concept) in the context of growing information confrontation and the emergence of new risks, challenges and threats in the national mediafield, determined by the dynamics of the geopolitical situation. A number of proposals for improvement of the Concept in the cultural, ideological and institutional aspects are presented.

Key words: national security, concept of national security, linguo-cognitive security, cultural and ideological expansion, national identity.

References

1. Kirvel', Ch. S. (2009) *Sovremennye global'nye transformatsii i problema istoricheskogo samoopredeleniya vostochnoslavjanskikh narodov: monografiya* [Modern global transformations and the problem of historical self-determination of the Eastern Slavic peoples: monograph]. Grodno, Grodno University. (In Russian).
2. Bek, U. (2001) *Chto takoe globalizatsiya* [What is globalization]. Moscow, Progress-Traditsiya. (In Russian).
3. Danilevskii, N. Ya. (1991) *Rossiya i Evropa* [Russia and Europe]. Moscow, Kniga. (In Russian).
4. Kostina, A. V. (2012) *Reklama kak faktor formirovaniya aksiologicheskogo prostanstva* [Advertising as a factor in the formation of axiological space]. *Kul'turologicheskii zhurnal*. (7). 1-17. (In Russian).

УДК 338.23

JEL F52, H56, O10

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-100-108>

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Е. А. Бидзюра

bidziura@bntu.by

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена исследованию теоретико-методологических подходов к определению экономической безопасности промышленных предприятий, в результате которого предложена авторская интерпретация данного понятия: экономическая безопасность промышленного предприятия – это поддержание функционирования промышленного предприятия в пределах нормы путем создания единой, устойчивой, относительно самостоятельной динамичной системы, ориентированной на законную реализацию социально-экономических интересов при экономически допустимом риске в условиях актуализированных и потенциальных угроз с целью повышения конкурентоспособности производимой продукции и обеспечения непрерывной деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая безопасность промышленного предприятия, развитие, угрозы, риски, интересы.

Цитирование: Бидзюра, Е. А. Теоретико-методологические подходы к определению экономической безопасности промышленных предприятий / Е. А. Бидзюра // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 100–108. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-100-108>

Введение. Экономическая безопасность является распространенным понятием, влияние которого проявляется на всех уровнях экономики, начиная от экономики отдельных субъектов хозяйствования и заканчивая национальной. В предыдущих исследованиях нами было предложено следующее определение экономической безопасности, основанное на использовании методологии Н. В. Герасимова при определении экономической системы общества: «Экономическая безопасность – это поддержание нормы функционирования субъекта, обеспечивающееся путем создания единого, устойчивого, организационно оформленного, относительно самостоятельного комплекса механизмов, ориентированного на реализацию социально-экономических интересов и намеченных стратегических целей в условиях актуализированных и потенциальных угроз» [1, с. 129]. Таким образом, экономическую безопасность представляется возможным охарактеризовать как способность экономической системы функционировать при потенциальных и реально существующих угрозах таким образом, чтобы обеспечить конкурентоспособность производимой продукции и оказываемых услуг не только на внутреннем рынке, но и на внешнем; а также удовлетворить потребности общества и государства, что является актуальным, поскольку «обострение мировых проблем человечества и несовершенство существующей архитектуры безопасности объективно требуют дальнейшего развития концептуальных подходов по совершенствованию системы защиты от внутренних и внешних угроз» [2, с. 8]. На современном этапе развития экономики Республики Беларусь невозможно прове-

сти разграничение между экономической безопасностью государства и экономической безопасностью промышленных предприятий. Как отмечает по этому поводу С. Ю. Солодовников, «эти два процесса не только переплетены и взаимообусловлены, что само по себе делает любое разграничение того, где заканчивается экономическая безопасность промышленного предприятия и начинается экономическая безопасность страны, исключительно теоретической, поскольку на практике это невозможно. Напротив, экономическая безопасность промышленных предприятий выступает важнейшей компонентой экономической безопасности страны» [3, с. 192]. Считаем необходимым согласиться с названным автором, поскольку дестабилизация экономики государства происходит зачастую через международные санкции, направленные на промышленные предприятия.

Несмотря на обилие работ, посвященных исследованию понятия «экономическая безопасность предприятия», среди которых представляется возможным выделить работы следующих авторов: Е. А. Олейников, Б. В. Губин, А. А. Быков [4], М. В. Фомина [5], А. Е. Суглобов [6], С. А. Хмелев [6], Е. А. Орлова [6], В. К. Скляренко, О. И. Волков, В. К. Захаров [7], А. И. Соловьев [8], М. А. Бендиков [9], Е. Ю. Хрусталев [9], В. Н. Самочкин [10] и В. И. Барахов [10], В. Ю. Савин [11], В. В. Шлыков [12], В. Б. Зубик [13], Р. С. Седегов [13], М. В. Мясникович [14], В. В. Пузиков [14], до настоящего времени не выработан единый подход к определению данного феномена, поскольку многое остается спорным и требующим дальнейших исследований.

Результаты и их обсуждение. В рамках нашего исследования среди трактовок понятия «экономическая безопасность предприятия», представленных в современной экономической науке, выделяются следующие подходы: ресурсно-ориентированный, антитеррористический и интересодетерминированный. Представителями ресурсно-ориентированного подхода являются Е. А. Олейников, Б. В. Губин, А. А. Быков [4], М. В. Фомина [5], А. Е. Суглобов [6], С. А. Хмелев [6], Е. А. Орлова [6]. Согласно мнению названных авторов, для экономической безопасности предприятия характерно выделение эффективного использования ресурсов предприятия, способствующего обеспечению устойчивого функционирования в настоящем времени и в будущем. Одним из основоположников данного подхода является Е. А. Олейников, представивший следующее определение в учебной литературе: «Экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и для обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем»¹. Названный автор концентрирует внимание лишь на ресурсах, имеющихся у предприятия, при этом не берутся в расчет ресурсы внешней среды. Вслед за указанным выше автором Б. В. Губин представляет схожее определение экономической безопасности предприятия: «Обеспечение наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и создания условий стабильного функционирования основных ее элементов»². Данная трактовка ориентирована на внутренние ресурсы, таким образом предприятие рассматривается как экономически обособленный субъект, полностью несущий ответственность за результаты своей деятельности. Примечательно, что названные авторы при определении экономической безопасности предприятия ориентированы не только на настоящее, но и на будущее, что способствует грамотному распределению имеющихся ресурсов в долгосрочной перспективе.

¹ Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность): учеб.-практ. пособие / Е. А. Олейников [и др.]; под ред. Е. А. Олейникова. – М.: Интел-Синтез, 1997. – 288 с. – С. 138.

² Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2017. – С. 719.

Рассматривая основные виды ресурсов, способствующих предотвращению угроз, А. А. Быков определяет экономическую безопасность предприятия следующим образом: «Это состояние наиболее эффективного использования сырьевых, финансовых и трудовых ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования хозяйствующего субъекта в настоящее время и в будущем» [4, с. 33–34]. Схожая по осмыслению трактовка рассматриваемого понятия представлена М. В. Фоминой: «Экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования ресурсов с целью ликвидации угроз и обеспечения эффективного, и стабильного текущего и перспективного функционирования предприятия» [5, с. 19]. Анализируя представленные определения, следует отметить, что термин «предотвращение», употребленный А. А. Быковым, более подходящий для целей нашего исследования, поскольку под ним подразумевается формирование и использование мероприятий, направленных на выявление возможных угроз и их устранение, в то время как термин «ликвидация», употребленный М. В. Фоминой, подразумевает, что угроза актуализировалась. При ориентации на ликвидацию угроз, необходимо будет затратить наибольшее количество ресурсов с целью недопущения наступления негативных последствий.

Исследуя проблему экономической безопасности предприятия, А. Е. Суглобов, С. А. Хмелев и Е. А. Орлова определяют экономическую безопасность предприятия следующим образом: «Это система, обеспечивающая конкурентные преимущества предприятия посредством эффективного использования ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, инвестиционных) на основе изучения всесторонней информации, формируемой в комплексной учетно-информационной системе» [6, с. 12]. Конкурентное преимущество предприятия является необходимым, но не достаточным условием для обеспечения экономической безопасности, поскольку экономическая безопасность включает защиту от угроз, а повышение уровня конкурентоспособности зачастую происходит за счет снижения уровня экономической безопасности (что может наблюдаться при коммерческом риске).

Таким образом, ресурсно-ориентированный подход базируется на восприятии экономической безопасности сквозь призму эффективного использования ресурсов. Несмотря на то, что при данном подходе исследователями акцентируется внимание на внутренней и внешней среде, существуют такие факторы внешней среды, которые предприятие предотвратить не сможет, – например, наступление непредвиденных обстоятельств, будь то эпидемия, революция, война или же стихийные бедствия. Данный подход не описывает в полной мере реально складывающуюся ситуацию, так, при наступлении системных рисков, вызванных какими-либо внешними шоками, государство приходит на помощь предприятиям с целью восстановления уровня экономической безопасности. В некоторых трактовках упоминается конкурентное преимущество, обеспечение которого, безусловно, является важным направлением деятельности предприятия, однако оно не гарантирует обеспечение экономической безопасности предприятию. Доказать это теоретически не представляет особой сложности, поскольку на стадии роста предприятию для повышения собственной конкурентоспособности (или выживаемости) необходимо осознанно пойти на риск в виде модернизации. В этот момент нарушается привычное функционирование предприятия, что связано с повышенной уязвимостью предприятия во время модернизации к влиянию конъюнктуры, вызванной привлечением дополнительных ресурсов. В условиях перехода к Индустрии 4.0, высокотехнологичные разработки позиционируются как ключевые компоненты конкурентоспособности предприятия как на отечественном, так и на международном рынках. В современных условиях в качестве одного из основных конкурентных преимуществ промышленного предприятия следует выделить адаптивность – как справедливо отмечает по этому поводу Т. В. Сергиевич, «гибкая автомати-

зация производств на основе внедрения промышленных роботов способствует повышению адаптивности предприятий за счет обеспечения быстрого переоснащения и смены программ работы средств производства» [15, с. 56]. Использование современных технологий будет способствовать снижению себестоимости производства продукции, внедрению инноваций в производственный процесс.

Основанием для формирования антитеррористического подхода к определению экономической безопасности предприятия стало выделение угроз деструктивного характера. Представителями данного подхода являются В. К. Складенко, О. И. Волков, В. К. Захаров [7], А. И. Соловьев [8], М. А. Бендигов [9], Е. Ю. Хрусталева [9], В. Н. Самочкин [10] и В. И. Барахов [10], В. Ю. Савин [11]. При антитеррористическом подходе под экономической безопасностью понимается, прежде всего, предотвращение терроризма, в том числе в его традиционном понимании. Так, в словаре-справочнике «Экономика фирмы» представлено следующее определение экономической безопасности предприятия: «Это защищенность от событий, последствиями наступления которых является причинение реального вреда осуществлению функций предприятия»¹. Данное определение полностью отражает суть антитеррористического подхода, так как обеспечение экономической безопасности сводится к защите от угроз, несущих деструктивный характер. По мнению В. К. Захарова, экономическая безопасность хозяйствующего субъекта представляет собой «такое состояние производственных, коммерческих и других отношений, при которых гарантируется стабильность и развитие предприятия и которая обеспечивается посредством комплекса мер, направленных на противодействие оказанию дестабилизирующего воздействия на данное лицо» [7, с. 28]. В данной трактовке рассматривается оказание противодействия дестабилизирующим факторам, что является актуальным ввиду многочисленных угроз различного характера, с которыми сопряжена деятельность предприятия. А. И. Соловьев, в свою очередь, при определении понятия экономической безопасности расписывает возможные виды причинения ущерба: «Это состояние защищенности от ущербов различной природы, которые можно условно разделить на несколько видов: случайные и умышленные; направленные против собственности; препятствующие осуществлению экономической деятельности; управленческие; информационные; структурно-функциональные; кредитно-финансовые; технико-технологические; товарно-распределительные; экологические; исходящие от персонала фирмы; направленные против персонала фирмы; административные и уголовные; имиджевые и т. д.» [8, с. 64]. Названный автор, подобно предшествующим, в своем определении придерживается антитеррористического подхода и приводит классификацию возможных видов ущербов для экономической безопасности предприятия.

М. А. Бендигов и Е. Ю. Хрусталева предлагают следующую интерпретацию экономической безопасности предприятия, основанную на необходимости обеспечения защиты от внешних угроз: «Экономическая безопасность предприятия (хозяйствующего субъекта) – защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от активных и пассивных экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству» [9, с. 120]. В данной трактовке обеспечение экономической безопасности предприятия сводится к защищенности от деструктивных факторов исключительно внешней среды, при этом не уделяется внимание развитию предприятия и реализации социально-экономических интересов. В. Н. Самочкин и В. И. Барахов демонстрируют схожий взгляд на экономическую безопасность, характеризуя указанную дефиницию,

¹ Экономика фирмы: словарь-справочник / О. И. Волков [и др.] ; под ред. В. К. Складенко, О. И. Волкова. – М. : ИНФРА-М, 2000. – С. 385.

как «защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз, связанных с воздействием внешней среды, и его способность к гибкому развитию» [10, с. 342]. При определении экономической безопасности в рамках данного подхода названные авторы убеждены в том, что именно внешняя среда определяет исходные условия функционирования предприятия. Акцентируется внимание на том, что во внешней среде способны зародиться условия, которые в последствии будут негативно воздействовать на производственный процесс, при этом игнорируются угрозы, возникающие внутри предприятия. Развитием схожих взглядов, продемонстрированных М. А. Бендиковым, Е. Ю. Хрустальевым, В. Н. Самочкиным и В. И. Бараховым стала трактовка В. Ю. Савина, согласно которой под экономической безопасностью предприятия следует понимать «защищенность научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала организации как от внутренних, так и от внешних угроз» [11, с. 305], поскольку в ней отражены не только элементы структуры предприятия, но и учтены внешние и внутренние угрозы.

В вышеприведенных источниках при антитеррористическом подходе обеспечение экономической безопасности предприятия сводят к защите от различного рода угроз, при этом полностью теряется видение перспективы развития предприятия и не учитываются его жизненные интересы. Следует отметить, что особое значение имеет оперативное реагирование на возникающие как внутренние, так и внешние угрозы, а также возможность предотвратить их наступление, не нарушая деятельность предприятия. Антитеррористический подход ввиду его расширительной трактовки претендует на всеобщий охват, поскольку внимание исследователей направлено не только на угрозы экономического характера, но и на предотвращение терроризма в его классическом понимании, то есть от запугивания и обещания причинить вред вплоть до уничтожения самого промышленного предприятия.

Излишняя специализация помешала представителям антитеррористического подхода взглянуть на обеспечение экономической безопасности предприятия с точки зрения выделения ключевого фактора функционирования предприятия – содержательной формулировки собственных интересов. Таким образом, развитием названного подхода стал интересодетерминированный подход, представителями которого являются В. В. Шлыков [12] В. Б. Зубик [13], Р. С. Седегов [13], М. В. Мясникович [14]. В. В. Пузиков [14]. При рассмотрении способов обеспечения экономической безопасности предприятия В. В. Шлыков представляет следующее определение: «Экономическая безопасность предприятия – состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз» [12, с. 32]. По мнению названного автора, экономическая безопасность достигается с помощью защиты своих экономических интересов. Р. С. Седегов и В. Б. Зубик в коллективном труде представили следующую трактовку: «Экономическая безопасность предприятия (фирмы) – это защищенность жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, организуемая администрацией и коллективом предприятия путем реализации системы мер правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического характера» [13, с. 24]. При описании экономической безопасности предприятия названные авторы не только акцентируют внимание на защищенности жизненно-важных интересов предприятия (состояние защищенности носит динамичный характер), но и выделяют значимость внутренних и внешних угроз.

Определяя экономическую безопасность субъекта хозяйствования, М. В. Мясникович и В. В. Пузиков представляют следующую трактовку: «Это наличие таких экономических, производственных и технологических условий, которые позволяют обеспечивать законную реализацию экономических интересов без возникновения про-

тиворечий с интересами других субъектов и устойчиво функционировать в данный момент» [14, с. 58]. При определении данной категории названные авторы отождествляют экономическую безопасность и «обеспечение экономической безопасности», рассматривая как процесс единства социально-экономических интересов самого предприятия с интересами других субъектов, что фактически должно служить гарантией устойчивого функционирования. В рамках интересодетерминированного подхода результатом достижения экономической безопасности системы служит оценка степени выполнения собственных интересов и целей, поскольку данная «система является адаптивной, так как в своей архитектуре учитывает не только особенности объекта защиты (национального интереса), но и риски, вызовы и угрозы, воздействующие на него, а также параметры их влияния (вероятность, деструктивную силу и др.)» [16, с. 12]. В данном случае необходимо предпринять все необходимые меры для недопущения реализации своих эгональных целей одного из субъектов хозяйствования во вред интересам другого субъекта, общества или государства.

Выводы. На основании вышеизложенного предлагаем следующую интерпретацию: экономическая безопасность промышленного предприятия – это поддержание функционирования промышленного предприятия в пределах нормы путем создания устойчивой динамичной системы, ориентированной на законную реализацию социально-экономических интересов при экономически допустимом риске в условиях актуализированных и потенциальных угроз с целью повышения конкурентоспособности производимой продукции и обеспечения непрерывной деятельности предприятия. В вышеуказанном определении упор сделан на функционирование промышленного предприятия в пределах нормы. При выполнении мероприятий с целью повышения уровня экономической безопасности промышленное предприятие использует не только имеющиеся у него ресурсы, но и ресурсы социальных и общественных организаций, в Республике Беларусь в качестве источников поддержки предприятий могут рассматриваться холдинги, министерства, местные органы власти, фонды, государственный комитет по науке и технологиям, а также привлечение различных грантов (Белорусский инновационный фонд, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей и др.). Важно подчеркнуть, что законная реализация социально-экономических интересов и стратегических целей предполагается не только в текущем периоде, но и в долгосрочной перспективе.

Список использованных источников

1. Бидзюра, Е. А. Теоретические аспекты определения экономической безопасности как экономической категории / Е. А. Бидзюра // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2021. – Вып. 14. – С. 123–132. <https://doi.org/110.21122/2309-6667-2021-14-123-132>
2. Арчаков, В. Ю. Оценка состояния национальной безопасности Республики Беларусь на современном этапе: проблемные аспекты / В. Ю. Арчаков // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2021. – Вып. 14. – С. 7–10. <https://doi.org/110.21122/2309-6667-2021-14-7-10>
3. Солодовников, С. Ю. Парадигмальный кризис белорусской экономической науки, цифровизация и проблемы подготовки кадров в сфере обеспечения национальной безопасности / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2019. – Вып. 10. – С. 182–194. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2019-10-182-194>
4. Быков, А. А. Кризис – явление коварное. Можно ли его избежать в хозяйствовании? Методика экономического обоснования экстренных антикризисных мер на предприятии / А. А. Быков // Финансы, учет, аудит. – 2002. – № 2. – С. 33–36.

5. Фомина, М. В. Проблемы экономически безопасного развития предприятий: теория и практика / М. В. Фомина. – Донецк: Донгуэт, 2005. – 140 с.
6. Суглобов, А. В. Экономическая безопасность предприятия / А. В. Суглобов, С. А. Хмелев, Е. А. Орлова. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 271 с.
7. Захаров, В. К. Экономическая безопасность субъектов хозяйствования / В. К. Захаров // Белорусский банковский бюллетень. – 2002. – № 23. – С. 28–39.
8. Соловьев, А. И. Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта / А. И. Соловьев // Экономическая безопасность предприятия. – 2004. – № 1. – С. 63–66.
9. Бендиков, М. А. Экономическая безопасность наукоемких производств / М. А. Бендиков, Е. Ю. Хрусталева // Вопросы экономики. – 1999. – № 9. – С. 119–125.
10. Самочкин, В. Н. Экономическая безопасность промышленных предприятий / В. Н. Самочкин, В. И. Барахов // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 3-1. – С. 342–352.
11. Савин, В. Ю. Индикаторы оценки экономической безопасности как комплексной характеристики защищенности финансово-хозяйственной деятельности организаций – участников ВЭД / В. Ю. Савин // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2018. – Т. 13, № 2. – С. 303–318. <https://doi.org/10.17072/1994-9960-2018-2-303-318>
12. Шлыков, В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб. : Алетейя, 1999. – 138 с.
13. Экономическая безопасность предприятия (фирмы) / В. Б. Зубик [и др.]; под общ. ред. Р. С. Седегова, М. И. Плотницкого, А. С. Головачева. – Минск: Вышэйшая школа, 1998. – 391 с.
14. Мясникович, М. В. Модель обеспечения экономической безопасности Республики Беларусь / М. В. Мясникович, В. В. Пузилов // Белорусский экономический журнал. – 2002. – № 3 (20). – С. 57–65.
15. Сергиевич, Т. В. Роботизация и экономическая безопасность промышленного предприятия / Т. В. Сергиевич // Техничко-технологические проблемы сервиса. – 2020. – № 3 (53). – С. 54–58.
16. Баньковский, А. Л. О концептуализации в сфере национальной безопасности / А. Л. Баньковский // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2021. – Вып. 14. – С. 11–15. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-14-11-15>

Статья поступила в редакцию 25 февраля 2022 года

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES
TO THE DETERMINATION OF THE ECONOMIC SECURITY
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

E. A. Bidziura

bidziura@bntu.by

postgraduate student of the Department of Economics and Law
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

This article is devoted to the study of theoretical and methodological approaches to determining the economic security of industrial enterprises, as a result of which the author's interpretation of this concept is proposed: the economic security of an industrial enterprise is the maintenance of the functioning of an industrial enterprise within the normal range by creating a single, stable, relatively independent dynamic system focused on the legitimate realization of socio-economic interests at an economically acceptable risk in the face of

actual and potential threats in order to increase the competitiveness of manufactured products and ensure the continuous operation of the enterprise.

Key words: *economic security, economic security of an industrial enterprise, development, threats, risks, interests.*

References

1. Bidziura, E. A. (2021) Teoreticheskie aspekty opredeleniya ekonomicheskoi bezopasnosti kak ekonomicheskoi kategorii [Theoretical aspects of defining economic security as an economic category]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (14), 123-132. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-14-123-132> (In Russian).
2. Archakov, V. Yu. (2021) Otsenka sostoyaniya natsional'noi bezopasnosti Respubliki Belarus' na sovremennom etape: problemnye aspekty. [Assessment of the state of national security of the Republic of Belarus at the present stage: problematic aspects] *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (14), 7-10. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-14-7-10> (In Russian).
3. Solodovnikov, S. YU. (2019) Paradigmal'nyi krizis belorusskoi ekonomicheskoi nauki, tsifrovizatsiya i problemy podgotovki kadrov v sfere obespecheniya natsional'noi bezopasnosti [Paradigm crisis of belarusian economic science, digitalization and problems of higher education in the field of national security]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (10), 182-194. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2019-10-182-194> (In Russian).
4. Bykov, A. A. (2002) Krizis – yavlenie kovarnoe. Mozhno li ego izbezhat' v khozyaistvovanii? Metodika ekonomicheskogo obosnovaniya ekstremnykh antikrizisnykh mer na predpriyatii [A crisis is an insidious phenomenon. Can it be avoided in business? Methodology for the economic justification of emergency anti-crisis measures at the enterprise]. *Finansy, uchet, audit*. (2), 33-36. (In Russian).
5. Fomina, M. V. (2005) *Problemy ekonomicheski bezopasnogo razvitiya predpriyatii: teoriya i praktika: monografiya* [Problems of economically safe development of enterprises: theory and practice: monograph], Donetsk, Donguet. (In Russian).
6. Suglobov, A. V., Khmelev, S.A., Orlova, E.A. (2015) *Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya* [Economic security of the enterprise], Moscow, Yuniti-Dana. (In Russian).
7. Zakharov, V. K. (2002) Ekonomicheskaya bezopasnost' sub"ektov khozyaistvovaniya [Economic security of the economic entity]. *Belarusian Banking Bulletin*. (23), 28-39. (In Russian).
8. Solov'ev, A. I. (2004) Ekonomicheskaya bezopasnost' khozyaistvuyushchego sub"ekta [Economic security of business entities]. *Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya*. (1), 63-66. (In Russian).
9. Bendikov, M. A., Khrustalev, E. Yu. (1999) Ekonomicheskaya bezopasnost' naukoemkikh proizvodstv [Global political economy as a science] *Voprosy ekonomiki*. (9), 119-125. (In Russian)
10. Samochkin, V. N., Barakhov, V. I. (2014) Ekonomicheskaya bezopasnost' promyshlennykh predpriyatii [Economic security of industrial enterprises] *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki*. 3(1), 342-352. (In Russian)
11. Savin, V. Y. (2018) Indikatory otsenki ekonomicheskoi bezopasnosti kak kompleksnoi kharakteristiki zashchishchennosti finansovo-khozyaistvennoi deyatelnosti organizatsii – uchastnikov VED [Economic security indicators as a complex characteristic of security of financial and business activity of organizations participating in foreign-economic ac-

tivity] *Perm University Herald. Economy.* 13 (2), 303-318. Available from: <https://doi.org/10.17072/1994-9960-2018-2-303-318>. (In Russian).

12. Shlykov, V. V. (1999) *Kompleksnoe obespechenie ekonomicheskoi bezopasnosti predpriyatiya* [Comprehensive provision of economic security of the enterprise]. Saint Petersburg, Aleteiya. (In Russian).

13. Zubik, V. B. et al. (1998) *Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatiya (firmy)* [Economic security of the enterprise (firm)], R. S. Sedegova, M. I. Plotnitskogo, A. S. Golovacheva (ed.) Minsk, Vysh. shk. publ. (In Russian).

14. Myasnikovich, M. V., Puzikov, V. V. (2002) Model' obespecheniya ekonomicheskoi bezopasnosti Respubliki Belarus' [A model for ensuring the economic security of the Republic of Belarus]. *Belorusskii ekonomicheskii zhurnal.* 3 (20), 182-194. (In Russian).

15. Serhiyevich, T. V. (2020) Robotizatsiya i ekonomicheskaya bezopasnost' promyshlennogo predpriyatiya [Robotization and economic security of an industrial enterprise]. *Technical and technological problems of service.* (53), 54-58. (In Russian).

16. Ban'kovskii, A. L. (2021) O kontseptualizatsii v sfere natsional'noi bezopasnosti [On Conceptualization in the Sphere of National Security]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya.* (14), 11-15. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2021-14-11-15> (In Russian).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.924+316.4.063.3

JEL F15

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-109-118>

**ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ ПРОЦЕССОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ФОРМИРОВАНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ**

Э. В. Павлыш

eduard.pavlysh@mail.ru

кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой информационных технологий и управления бизнесом
Витебский государственный университет имени П. М. Машерова
г. Витебск, Республика Беларусь

О. А. Шабалина

O.A.Shabalina@gmail.com

кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры систем автоматизированного
проектирования и поискового конструирования
Волгоградский государственный технический университет
г. Волгоград, Российская Федерация

А. Г. Давтян

agvs@mail.ru

кандидат физико-математических наук, доцент,
доцент кафедры математики и математических методов физики
Национальный исследовательский университет
«Московский физико-технический институт»
г. Москва, Российская Федерация

В статье рассматривается проблематика международной интеграции в условиях турбулентности глобальной экономической и геополитической среды. Обоснован тезис о том, что экономическая интеграция представляет собой процесс гомогенизации экономических пространств участников. Предложено рассматривать население территорий, участвующих в интеграции, одновременно как объект и субъект, ресурс и главного бенефициара интеграционных процессов. Выявлена роль и значение человеческого потенциала территорий для повышения эффективности интеграционных процессов. Аргументирована необходимость системной интеграции образовательных систем в качестве базовой предпосылки повышения эффективности экономической и политической интеграции территорий.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, национальная экономика, экономическое пространство, человеческий потенциал, система образования.

Цитирование: Павлыш, Э. В. Взаимосвязанность процессов международной экономической интеграции и формирования человеческого потенциала территории / Э. В. Павлыш, О. А. Шабалина, А. Г. Давтян // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 109–118. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-109-118>

Введение. В последние десятилетия в качестве доминирующего тренда трансформации международной экономической системы выступает углубление и расширение экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов различных стран на основе международного разделения производственного процесса и, как следствие, беспрецедентное углубление интегративности национальных экономик. Данные процессы являются неотъемлемой составляющей более широких глобализационных процессов, отражающих возрастающую социальную, культурную и политическую корреляцию национальных государств и выступающих ключевым фактором интенсификации и трансформации форм взаимодействия микроэкономических субъектов, регионов, правительств.

Среди неизбежных негативных эффектов глобализации в экономической сфере в первую очередь можно выделить изменяющуюся природу, продолжительность и региональный охват финансово-экономических кризисов, последствия которых, как и место в них отдельных национальных экономик, определяются местом, ролью, форматом участия страны в мирохозяйственных связях. Можно констатировать, что «возрастающая глобальная взаимозависимость порождает и усиливает системную асимметричность экономического развития» [1, с. 447]. В то же время последствия глобальной финансово-хозяйственной турбулентности находят свое отражение не только в экономической, но и в политической, культурной, информационной сферах.

Неоднородность глобального экономического пространства, присущая ему нестабильность геополитических, экономических и институциональных условий хозяйствования, усиливающаяся мобильность ресурсов и волатильность их пространственного распределения и перераспределения в конечном итоге обуславливает повышение конкурентного характера взаимоотношений на мета-, макро- и мезоэкономическом уровне, что «выражается в перманентном обострении экономических противоречий между различными участниками данной пространственно-временной системы координат» [2, с. 224].

Наращивание потенциала сопротивляемости макроэкономической системы в этих условиях находится в зависимости от двух разнонаправленных векторов государственной политики – защиты национального рынка, либо, напротив, завоевания преимуществ за счет эффективного использования факторов международного разделения труда и конъюнктуры мировых рынков. Целенаправленное влияние на место отдельного государства в изменчивой структуре мирохозяйственных связей, таким образом, представляется системной задачей, требующей не только и не столько внутриполитических решений, сколько скоординированного взаимодействия нескольких государств, направленного на достижение синергетического эффекта для всех участников такого взаимодействия.

Ограниченная способность отдельных стран адаптироваться к глобальным изменениям, дефицит ресурсов и объективно недостаточный уровень экономического потенциала отдельных территорий обуславливают актуализацию региональной интеграционной повестки для многих развивающихся стран. Синергетический эффект достигается в данном случае через оптимизацию экономических систем на основе наращивания внешнеторговой, инвестиционной, кредитно-финансовой и иных видов кооперации. Иными словами, экономическая интеграция всегда рассматривалась как эффективный инструмент встраивания национальных экономик в глобальную. Однако на самом деле данный процесс выходит далеко за рамки сугубо экономических отношений, оптимизируя все виды потенциалов интегрирующихся территорий и оказывая прямое влияние на их роль и место в глобальной повестке.

В научно-методическом плане вопросы международной экономической интеграции являются достаточно серьезно проработанными как с точки зрения теории, так и с точки зрения эмпирически наблюдаемой практики. В то же время социальная со-

ставляющая интеграционных процессов в современных условиях зачастую выходит за рамки традиционных теорий.

В связи с этим целью данной работы является исследование теоретического базиса интеграционных процессов с точки зрения роли и места в них человеческого потенциала интегрирующихся территорий.

Результаты и их обсуждение. Феномен международной экономической интеграции стал объектом пристального изучения в 1950-е гг. XX в. Тогда же данная категория активно вовлекается в дискуссионное поле научного сообщества «как инструмент семантического отображения и обозначения определенно нового явления в мировой экономике – межгосударственных экономических объединений, в частности, на тот период – Европейских экономических сообществ» [3, с. 5].

Актуальный экономико-теоретический дискурс рассматривает международную экономическую интеграцию как минимум в двух категориальных плоскостях. Во-первых, международная экономическая интеграция рассматривается как «процесс сближения, взаимопроникновения и сращивания национальных экономик в рамках региональной интеграционной группировки в общих территориальных границах объединившихся государств» [4, с. 147]. Во-вторых, международную экономическую интеграцию можно толковать как процесс объединения в единую систему производственных процессов отдельных территорий, и, как следствие, формирование из комплекса национальных экономик единого многонационального экономического пространства¹.

Первая группа трактовок в полной мере отражает процессы, характерные для европейской интеграции. Данные процессы являются хорошо изученными, имеют разработанный теоретико-методологический базис. Еще в 1960-е гг. XX в. американский экономист венгерского происхождения Б. Балаш предложил стандартную последовательность интеграционного процесса: «(1) Зона свободной торговли (ЗСТ) – отмена таможенных пошлин и количественных ограничений в торговле между странами-участницами зоны при сохранении ими национальных импортных тарифов и квот в торговле со странами, не входящими в зону; (2) Таможенный союз (ТС) – ЗСТ с общим для всех ее стран-участниц внешним таможенным тарифом и единой внешнеторговой политикой; (3) Общий рынок (ОР) – ТС плюс свободное передвижение в его рамках капиталов, рабочей силы и других "факторов производства"; (4) Экономический союз (ЭС) – ОР, дополненный гармонизацией (сближением) экономической и социальной политик и стран-членов; (5) Экономический и валютный союз (ЭВС), или полная интеграция хозяйств стран-членов, предполагающая унификацию денежно-кредитной, налоговой и валютной политики, включая создание единой валюты, и учреждение наднациональной администрации, решения которой являются обязательными для участвующих государств. На практике это означает замену национальных государств федеративной или конфедеративной центральной властью» (цит. по [5, с. 8–9]).

С позиций второго подхода экономическая интеграция представляется как нелинейный комплексный процесс, сочетающий в себе значительное количество подпроцессов неравномерно протекающих на различных уровнях экономической системы и затрагивающих широкий спектр социально-экономических связей, и отношений внутри интегрируемых территорий и между ними. Формы, методы и направления интеграционных процессов в каждом конкретном случае определяются сочетанием экономических мотивов и целей их участников [6].

¹ Глобализация мирового хозяйства : учеб. пособие / под ред. М. Н. Осьмовой, А. В. Бойченко. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 376 с. – С. 150

Схемы экономической интеграции преследуют несколько целей. Мотивация к созданию интеграционных объединений может варьироваться от региона к региону и от страны к стране. Тем не менее ключевую роль в формировании блоков стран играют следующие мотивы:

1. Экономические выгоды от достижения более эффективной структуры производства за счет использования эффекта масштаба и распределения фиксированных затрат на более крупные региональные рынки, увеличения экономического роста за счет прямых иностранных инвестиций, изучения опыта и т. д.

2. Неэкономические выгоды, такие как укрепление политических связей и управление миграционными потоками.

3. Обеспечение повышенной безопасности доступа к рынкам для небольших стран путем формирования региональных торговых блоков с более крупными странами.

4. Укрепление позиций стран-членов в многосторонних переговорах.

5. Продвижение молодых отраслей, которые не могут быть жизнеспособными без защищенного регионального рынка.

В целом приходится констатировать отсутствие четко очерченных понятийных рамок экономической интеграции ввиду многослойности данного явления и его ярко выраженной междисциплинарности. Преодолеть данную неопределенность можно, применив общесистемный подход. Так, в общем смысле под интеграцией понимается «процесс движения и развития определенной системы, в котором число и интенсивность взаимодействий ее элементов растет – усиливается их взаимная связь и уменьшается их относительная самостоятельность друг по отношению к другу. При этом могут проявляться новые формы взаимодействия, т. е. формы, которых не было в прежней истории этой системы. В основе взаимодействия лежит существенная необходимая связь» [7, с. 121–122].

Важным аспектом дефиниции интеграционных процессов является четкое разграничение между такими категориями, как «экономическая интеграция» и «международное экономическое сотрудничество». отождествление данных категорий со смысловой точки зрения не является оправданным: если термин «сотрудничество» обозначает обратимый процесс, протекание которого находится в системной зависимости от решения любого из участников продолжить либо приостановить свое участие, то интеграция предполагает переформатирование систем участников и создание обновленной системы с новыми качествами, что, по меньшей мере в теории, подразумевает высокую степень необратимости. Далее, в рамках правового поля сотрудничество предполагает формирование национальной институциональной базы через взаимодействие на уровне правительств, тогда как интеграция направлена на создание наднациональных институтов.

Описанное выше разграничение объясняет также нередкое отождествление интеграции экономической и интеграции политической. Кажущаяся близость процессов на самом деле вызвана их сущностной взаимосвязью: реализация экономических мотивов интеграции, направленных на укрепление потенциалов национальных экономик, с институциональной точки зрения предполагает формирование на интегрируемых территориях организационного и правового обеспечения через прямое участие, сотрудничество и последующее объединение в политической сфере. Поскольку политическая среда представляет собой практическую формализацию сферы управления территориями, то экономическая интеграция безусловно требует передачи на наднациональный уровень части политических полномочий, и, следовательно, без политической интеграции представляется невозможной.

Таким образом, экономическая интеграция – более широкая категория, включающая в себя на различных этапах разнообразные формы и направления политического и экономического сотрудничества. Она требует как необратимых, так и обратимых

действий, межгосударственных и наднациональных институтов, индивидуальных решений и добровольных коллективных действий.

Обобщая анализируемый теоретический материал, под международной экономической интеграцией в рамках нашего исследования предлагаем понимать системную трансформацию отношений субъектов интеграционных процессов, направленную на формирование единой социально-экономической и политической системы, обладающей новыми свойствами по сравнению с простой суммой свойств участников и генерирующей синергетический эффект в социальной, экономической и политической (геополитической) сферах.

Очевидно, что в социально-экономической плоскости интеграционные процессы подразумевают объединение экономических пространств территорий. Среди существующих на сегодня подходов к изучению пространственной организации экономики (и, соответственно, к определению понятия «экономическое пространство») можно выделить три ключевых: территориальный, ресурсный и информационный. Территориальный подход при этом является доминирующим, и в то же время, как отмечает А. Митрофанов, «...многие авторы термин "экономическое пространство" употребляют без его определения» [8, с. 49]. Некоторые ученые склонны утверждать, что «экономическое пространство существует в рамках реального пространства, в котором существуют объекты экономической инфраструктуры, а некоторые возникновение экономического пространства предполагают только при условии возникновения экономических отношений» [9, с. 12]

Под пространством понимается промежуток между объектами либо ограниченная территория, насыщенная взаиморасположенными и взаимоувязанными элементами (объектами). При этом, по мнению Д. Демичева, в приложении к экономической сфере границами пространства будут пределы действия основных хозяйственных потоков [10, с. 352]. Как отмечает В. Василенко, «...экономическое пространство рассматривается в качестве совокупности взаимосвязанных и влияющих друг на друга элементов: хозяйства (в разрезе структуры экономики, секторов экономики); населения (расселения по территории); экономических связей (производства, обмена, распределения и потребления создаваемых товаров и услуг); территории (ландшафта, административных границ)» [11, с. 119].

Обсуждая вопросы пространственной организации экономики, нельзя отрицать, что «одной из ключевых характеристик экономического пространства выступает его неоднородность» [12, с. 38]. Объединение экономических пространств территорий подразумевает их гомогенизацию. Данный процесс предполагает активизацию социального и экономического взаимодействия. При этом взаимодействие между элементами экономического пространства различных государств, с одной стороны, ограничено рестриктивными инструментами (тарифные и нетарифные барьеры, технические регламенты, экологические нормы, национальные и региональные стандарты и т. п.), а с другой стороны – сдерживается естественными различиями в институциональном и правовом поле, формирующими весь комплекс традиционной практики, характерной для хозяйствующих субъектов, организаций и граждан соответствующих территорий.

Иными словами, объединение экономических пространств можно представить как комплексный процесс:

- устранение барьеров в экономической деятельности;
- сближение и адаптация экономических и социальных институтов;
- гармонизация правового поля;
- интенсификация социальных, экономических и иных контактов.

При этом социум в целом и личности, его составляющие, являются одновременно важнейшей движущей силой, объектом и целью интеграционных процессов. Как справедливо отмечает В. В. Богатырева, «...в любой экономической системе человек

является главным фактором общественного производства» [13, с. 9]. Действительно, объединение экономических пространств и построение нового пространства невозможно без участия человека, его желания, условий для его вовлечения в данный процесс и наличия соответствующих качеств человеческого потенциала. В этом смысле население участвующих в интеграционных процессах территорий выступает одновременно и в качестве объекта, и в качестве субъекта интеграционных процессов; и как ресурс интеграции, и как его главный бенефициар.

Постулируя значение человеческого потенциала территорий как важнейший фактор обеспечения эффективности интеграционных процессов, следует отметить значение системы образования для его формирования и модернизации. Исследуя эволюцию взглядов на ценность образования, большинство современных авторов выделяют два направления: образование рассматривается как составляющая человеческого капитала; образование анализируется как фактор экономического роста. В современном обществе система высшего образования отвечает за формирование трудовых ресурсов, сохранение и улучшение человеческого потенциала.

В региональной плоскости человеческий потенциал территории может быть идентифицирован через набор качественных и количественных характеристик ее населения по отношению к производственной деятельности. Это индикатор способности трудовых ресурсов региона к экономическому созиданию, определяющий для экономики региона количественные параметры создания экономических благ, возможности интенсификации экономического роста, достижение позитивных сдвигов в отраслевой структуре экономики и географической диверсификации целевых рынков. В современных условиях образование следует рассматривать как единый полифункциональный комплекс [14, с. 116], выполняющий ряд важных функций – от обеспечения экономики специалистами до обеспечения национальной конкурентоспособности. Поэтому внешняя эффективность функционирования сферы образовательных услуг – это положительные экстерналии или выгоды третьих лиц, которыми является общество.

Выводы. Подводя итоги проведенного нами исследования, можно сформулировать ряд выводов.

1. В условиях нарастающей турбулентности глобальной экономической и политической среды индивидуальные потенциалы многих развивающихся стран оказываются объективно недостаточными для обеспечения эффективного встраивания в глобальную систему, что актуализирует необходимость интеграционных процессов между национальными экономиками на уровне макрорегионов как инструмент повышения их социально-экономической устойчивости.

2. Анализ теоретического дискурса международной экономической интеграции позволяет утверждать, что ввиду многослойности данного явления и его ярко выраженной междисциплинарности очертить для данной категории четкие рамки не представляется возможным. Проведенное исследование позволило в рамках поставленных нами целей и задач предложить такое определение феномена международной экономической интеграции, как системная трансформация отношений субъектов интеграционных процессов, направленная на формирование единой социально-экономической и политической системы, обладающей новыми свойствами по сравнению с простой суммой свойств участников и генерирующей синергетический эффект в социальной, экономической и политической (геополитической) сферах.

3. Выявлено, что в социально-экономической плоскости интеграционные процессы подразумевают объединение и гомогенизацию экономических пространств территорий. При этом социум в целом и личности, его составляющие, являются одновременно важнейшей движущей силой, объектом и целью интеграционных процессов. В этом смысле население участвующих в интеграционных процессах территорий вы-

ступает одновременно и в качестве объекта, и в качестве субъекта интеграционных процессов; и как ресурс интеграции, и как его главный бенефициар.

Можно утверждать, что интенсификация и повышение эффективности и результативности интеграционных процессов, помимо политических и правовых инструментов, требует достижения на территориях, участвующих в интеграционных процессах, определенного качества человеческого потенциала, без чего практическое достижение целей интеграции представляется затруднительным.

Достижение необходимых качественных параметров человеческого потенциала напрямую зависит от функционирования систем образования соответствующих территорий, и, следовательно, интеграция систем образования является важной предпосылкой успешной интеграции экономических пространств. В связи с этим представляется объективно необходимым формирование целевых установок, индикаторов и механизмов реализации данного процесса. Выявление качественных и количественных параметров и индикаторов, разработка приоритетных направлений и механизмов интеграции систем образования и развития человеческого потенциала территорий в контексте гомогенизации экономических пространств территорий, участвующих в интеграционных процессах, таким образом, можно рассматривать как перспективное направление дальнейших исследований в данной области.

Список использованных источников

1. Богатырева, В. В. Структура национального экономического пространства республики Беларусь в условиях международной конкуренции инновационных потенциалов / В. В. Богатырева, Э. В. Павлыш // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2021. – № 2 (16). – С. 443–451.
2. Марченко, Т. И. Системно-ресурсная концепция изучения экономического пространства и экономического времени / Т. И. Марченко, Е. Э. Бычкова // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2012. – № 3. – С. 224–229.
3. Арутюнян, Г. Р. Проблематика современной региональной интеграции в оптике теории международной экономической интеграции: СНГ, Россия, Армения / Г. Р. Арутюнян // Научный потенциал. – 2011. – № 3. – С. 5–10.
4. Аттали, Ж. Мировой экономический кризис... а что дальше? / Ж. Аттали. – СПб. : Питер, 2009. – 176 с.
5. Долгов, Д. С. Эволюция форм и этапов региональной экономической интеграции в условиях глобализации / Д. С. Долгов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – № 6. – С. 8–14.
6. Полякова, А. Г. Теоретические аспекты изучения региональной экономической интеграции и социально-экономического пространства региона / А. Г. Полякова, В. В. Герасимова // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2010. – № 2. – С. 50–56.
7. Семак, Е. А. Теоретические основы международной экономической интеграции / Е. А. Семак // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. – 2009. – Вып. 6. – С. 117–133.
8. Митрофанов, А. В. Единство экономического пространства: подходы к трактовке и содержание понятия / А. В. Митрофанов // Вестник Пензенского государственного университета. – 2013. – № 2. – С. 46–52.
9. Астапенко, М. С. Теории и концепции пространственной экономики: существенные аспекты и эволюция подходов / М. С. Астапенко // Вестник Евразийской науки. – 2018. – № 1. – С. 1–15.
10. Демичев, Д. М. Экономическое пространство и правовое пространство: этимология понятий / Д. М. Демичев // Актуальные вопросы развития правовой ин-

форматизации в условиях формирования информационного общества: сб. науч. ст. – Минск: Национальный центр правовой информации Республики Беларусь, 2017. – С. 350–354.

11. Василенко, В. Н. Основные характеристики экономического пространства (теоретический дискурс) / В. Н. Василенко // Федерализм. – 2017. – №. 4. – С. 113–128.

12. Богатырева, В. В. Неоднородность экономического пространства Республики Беларусь в контексте межрегиональной конкуренции / В. В. Богатырева, Э. В. Павлыш // Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – 2021. – Вып. 14. – С. 37–45.

13. Богатырева, В. В. Роль социального и человеческого капиталов в формировании и функционировании социально-экономической системы государства / В. В. Богатырева // Экономическая наука сегодня. – 2020. – Вып. 11. – С. 5–11. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2020-11-5-11>

14. Вифлеемский, А. Б. Роль образовательного комплекса в постиндустриальном обществе / А. Б. Вифлеемский // Вопросы экономики. – 2002. – № 8. – С. 115–121.

Статья поступила в редакцию 21 марта 2022 года

INTERCONDITIONALITY OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION AND HUMAN POTENTIAL OF THE TERRITORY DEVELOPMENT

E. V. Pavlysh

eduard.pavlysh@mail.ru

PhD in Economics, Associate Professor,

Head of the Department of Information Technology and Business Management

Vitebsk State University named after P. M. Masherov

Vitebsk, Republic of Belarus

O. A. Shabalina

O.A.Shabalina@gmail.com

PhD in Engineering, Associate Professor,

Associate Professor of the Department of Computer-Aided

Design and Exploratory Design

Volgograd State Technical University,

Volgograd, Russian Federation

A. G. Davtyan

agvs@mail.ru

PhD in Mathematics, Associate Professor,

Associate Professor of the Department

of Mathematics and Mathematical Methods of Physics

Moscow Institute of Physics and Technology,

Moscow, Russian Federation

The article deals with the problems of international integration under the conditions of turbulence in the global economic and geopolitical environment. The thesis that economic integration is a process of homogenization of the economic spaces of participants is substantiated. It is proposed to consider the population of the territories participating in integration as both an object and a subject, a resource and a key beneficiary of integration processes. The role and importance of the human potential of the territories for increasing the efficiency of integration processes is revealed. The necessity of systemic integration of educational

systems as a basic prerequisite for increasing the efficiency of economic and political integration of territories is grounded.

Keywords: *international economic integration, national economy, economic space, human potential, education system*

References

1. Bogatyrova, V. V., Pavlysh, E. V. (2021) Struktura natsional'nogo ekonomicheskogo prostranstva respubliky Belarus' v usloviyakh mezhdunarodnoy konkurentsii innovatsionnykh potentsialov [The structure of the national economic space of the Republic of Belarus in the conditions of international competition of innovative potentials] *Rossiya: tendentsii i perspektivy razvitiya*, 2(16), 443-451. (In Russian).
2. Marchenko, T. I., Bychkova, Ye. E. (2012) Sistemno-resursnaya kontseptsiya izucheniya ekonomicheskogo prostranstva i ekonomicheskogo vremeni [System-resource concept of studying economic space and economic time] *Ekonomika i upravleniye: novyye vyzovy i perspektivy*, (3), 224-229. (In Russian).
3. Arutyunyan, G. R. (2011) Problematika sovremennoy regional'noy integratsii v optike teorii mezhdunarodnoy ekonomicheskoy integratsii: SNG, Rossiya, Armeniya [The problems of modern regional integration in the optics of the theory of international economic integration: CIS, Russia, Armenia] *Nauchnyy potentsial*, (3), 5-10 (In Russian)
4. Attali, J. (2009) *Mirovoy ekonomicheskyy krizis...A chto dal'she?* [The global economic crisis ... And what's next?] *SPb.: Piter*. (In Russian).
5. Dolgov, D. S. (2006) Evolyutsiya form i etapov regional'noy ekonomicheskoy integratsii v usloviyakh globalizatsii [Evolution of forms and stages of regional economic integration in the context of globalization] *Rossiyskiy vneshneekonomicheskyy vestnik*, (6), 8-14 (In Russian).
6. Polyakova, A. G., Gerasimova, V. V. (2010) Teoreticheskiye aspekty izucheniya regional'noy ekonomicheskoy integratsii i sotsial'no-ekonomicheskogo prostranstva regiona [Theoretical aspects of the study of regional economic integration and the socio-economic space of the region] *Intellekt. Innovatsii. Investitsii*, (2), 50-56. (In Russian).
7. Semak, Y. A. (2009) Teoreticheskiye osnovy mezhdunarodnoy ekonomicheskoy integratsii [Theoretical foundations of international economic integration] *Belarus' i mirovyye ekonomicheskkiye protsessy: sbornik nauchnykh statey*, (6), 117-133. (In Russian).
8. Mitrofanov, A. V. (2013) Yedinstvo ekonomicheskogo prostranstva: podkhody k traktovke i soderzhaniye ponyatiya [Unity of economic space: approaches to interpretation and content of the concept] *Vestnik Penzenskogo gosudarstvennogo universiteta*, (2), 46-52. (In Russian).
9. Astapenko, M. S. (2018) Teorii i kontseptsii prostranstvennoy ekonomiki: sushchnostnyye aspekty i evolyutsiya podkhodov [Theories and concepts of spatial economics: essential aspects and evolution of approaches] *Vestnik Yevraziyskoy nauki*, (1), Available from: <https://esj.today/PDF/50ECVN118.pdf> (In Russian).
10. Demichev, D. M. (2017) Ekonomicheskoye prostranstvo i pravovoye prostranstvo: etimologiya ponyatiy [Economic space and legal space: etymology of concepts] *Aktual'nyye voprosy razvitiya pravovoy informatizatsii v usloviyakh formirovaniya informatsionnogo obshchestva: sb. nauchnykh statey*, Minsk: Natsional'nyy tsentr pravovoy informatsii Respubliki Belarus', 464 p., 350-354. (In Russian).
11. Vasilenko, V. N. (2017) *Osnovnyye kharakteristiki ekonomicheskogo prostranstva (teoreticheskiy diskurs)* [The main characteristics of the economic space (theoretical discourse)] *Federalizm*, (4), 113-128. (In Russian).
12. Bogatyreva, V. V., Pavlysh, E. V. (2021) Neodnorodnost' ekonomicheskogo prostranstva Respubliki Belarus' v kontekste mezhhregional'noy konkurentsii [Heterogeneity of

the economic space of the Republic of Belarus in the context of interregional competition] *Nauchnyye trudy Belorusskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, 14, 37-45. (In Russian).

13. Bogatyrova, V. V. (2020) Rol' sotsial'nogo i chelovecheskogo kapitalov v formirovani i funktsionirovani sotsial'no-ekonomicheskoy sistemy gosudarstva [The role of social and human capital in the formation and functioning of the socio-economic system of the state] *Ekonomicheskaya nauka segodnya*, 11, 5-11. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2020-11-5-11> (In Russian).

14. Vifleyemskiy, A. (2002) Rol' obrazovatel'nogo kompleksa v postindustrial'nom obshchestve [The role of the educational complex in a post-industrial society] *Voprosy ekonomiki*, (8), 115-121. (In Russian).

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.76

JEL G11, G12, G17

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-119-130>

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ИНДИКАТОРОВ
В АЛГОРИТМИЧЕСКОМ ТРЕЙДИНГЕ**

Б. А. Железко

boriszh@yandex.ru

кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры «Маркетинг»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

А. О. Стадник

alyaksandr.stadnik@gmail.com

инженер-программист

ООО «Годел Текнолоджис Юроп»

г. Минск, Республика Беларусь

О. А. Синявская

olechka_si@mail.ru

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры промышленного маркетинга и коммуникаций

Белорусский государственный экономический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена исследованию процесса принятия биржевых решений с помощью технического анализа на основе индикаторов. Рассмотрены методы вычисления базовых технических индикаторов. Предложена торговая стратегия принятия биржевых решений на основе нового комплексного специфического технического индикатора, учитывающего значения таких базовых технических индикаторов, как скользящая средняя схождения-расхождения, средневзвешенная по объему цена, параболический индикатор остановки и разворота, рейтинг среднего направленного движения, импульс цены. Рассмотрен пример автоматизации торговой стратегии. Выполнено ее тестирование на исторических данных, подтверждающее корректность ее использования для принятия биржевых решений.

Ключевые слова: технический анализ, технический индикатор, ценная бумага, цена, волатильность, прогнозирование, биржевая торговля, алгоритмический трейдинг.

Цитирование: Железко, Б. А. Использование технического анализа и индикаторов в алгоритмическом трейдинге / Б. А. Железко, А. О. Стадник, О. А. Синявская // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 119–130. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-119-130>

Введение. Технический анализ является одним из самых распространенных методов принятия решений на биржевом рынке с высокой волатильностью (изменчивостью) цен ценных бумаг. Он включает в себя анализ исторических данных (временных рядов) об изменении цен и прогнозирование цен на будущее. Результатом анализа является решение о покупке, продаже ценной бумаги или ожидании дальнейших изме-

нений на финансовом рынке. В книге [1, с. 19] технический анализ определяется как «метод предсказания изменения цены и будущих трендов рынка путем изучения графиков исторических изменений на рынке, учитывающих цены бумаг, объем сделок и, если возможно, объем открытых позиций». Методы технического анализа, как правило, имеют четкое математическое описание и могут быть легко автоматизированы, однако выбор подходящих технических индикаторов для корректного прогнозирования цен ценных бумаг является непростой задачей. Технический анализ является основой алгоритмического трейдинга – торговле на финансовых рынках, при которой биржевое решение о покупке, продаже или ожидании не только обосновывается, но и принимается автоматически программным модулем.

Преимущество алгоритмического трейдинга перед принятием решения специалистом-трейдером состоит в том, что по результатам анализа сделка совершается мгновенно, в то время как трейдер перед совершением сделки может задуматься и упустить подходящий момент получения максимальной прибыли.

Проблемы технического анализа в мировой практике активно рассматриваются начиная с 90-х гг. XX в. Обобщению теории, практики, методов и алгоритмов технического анализа посвящены, в частности, работы Дж. Мэрфи [2, 3], Дж. Швагера [4], А. Элдера [5, 6], Б. Вильямса и Дж. Грегори-Вильямс [7], П. Кауфмана [8], специалистов агентства Reuters [1]. Так, Дж. Мэрфи рассматривает основы технического анализа и построения графиков, тренды, составляющие графиков, ценовые модели (в том числе модели продолжения и модели разворотов), временные циклы, рыночные индексы, стратегии и тактики трейдинга, уделяет особое внимание техническому анализу на фьючерсном рынке. Дж. Швагер обобщает методы анализа графиков, опыт использования графического анализа цен ценных бумаг на практике, подробно рассматривает осцилляторы и циклы, торговые системы и измерение эффективности биржевой торговли. Работы А. Элдера посвящены методам анализа графиков цен фондовых активов, автоматизации технического анализа, техническим индикаторам (в том числе таким, как психологические индикаторы соглашения и вовлеченности, биржевой рентген и индекс силы), а также особенностям трейдинга в России. Отдельное внимание он уделяет практическому использованию расхождения (несогласованности поведения индикаторов и цен) и разворотов трендов. Книга Б. Вильямса и Дж. Грегори-Вильямс посвящена направлению технического анализа финансовых рынков на основе теории хаоса и фрактальной геометрии. Особенностью работы П. Кауфмана является рассмотрение внутрирыночного анализа, сложных индикаторов, концепции возврата к среднему и оценки результатов тестирования.

В белорусской науке отдельные вопросы алгоритмического трейдинга и технического анализа рассматривались в диссертационных работах Ю. М. Толочко [9] применительно к рынку иностранных валют и драгоценных металлов, И. А. Карачун [10] в части оптимизации инвестиционного портфеля. Оценка применимости методов анализа на различных типах фондовых рынков проводилась в работах [11, 12]. В нашей стране подобные исследования актуальны для банков и финансовых организаций, осуществляющих сделки на международных финансовых рынках, характеризующихся высокой волатильностью и ликвидностью. Однако, несмотря на большое число работ в части методологии технического анализа, практические примеры алгоритмического трейдинга с подробным рассмотрением используемых индикаторов приводятся в научных работах достаточно редко.

Цель данной статьи состоит в разработке нового комплексного технического индикатора как основного аналитического инструмента и программного генератора биржевых сигналов для торговых стратегий с проверкой торговых стратегий на исторических данных.

Результаты и их обсуждение. Исторически сложилось, что основным инструментом технического анализа является график, показывающий изменения цены и объемов сделок в простом и наглядном представлении. Целью интерпретации графиков является определение направления основного тренда и оценка вероятности какого-либо изменения тренда. Технические индикаторы используются для анализа движения цены.

В общем случае техническим индикатором называется множество точек, полученное путем применения формулы к набору ценовых данных для ценной бумаги. Ценовыми данными считается набор, состоящий из цены закрытия, открытия, максимальной и минимальной цены за указанный период времени. Однако способ представления индикатора в виде точек не очень удобен для анализа, целесообразно изображение индикатора в виде графика. Обычно такой график рисуется поверх ценового графика какого-либо анализируемого финансового инструмента для лучшего сопоставления.

При построении комплексного индикатора следует учитывать, что попытки охватить более пяти индикаторов, как правило, бесполезны. Следует выбирать индикаторы, которые дополняют друг друга, вместо тех, которые генерируют одинаковые сигналы.

Примером базового индикатора может служить экспоненциальная скользящая средняя (Exponential Movement Average – ЕМА), которая позволяет учитывать предыдущие значения цены с меньшим весом, чем более поздние значения. Как правило, ЕМА генерирует сигнал на покупку, когда кривая ЕМА пересекает ценовую кривую сверху. Если ЕМА пересекает ценовой график снизу, то это сигнал к продаже. ЕМА рассчитывается по формулам (1), (2), пример его графика изображен на рисунке 1.

$$K = \frac{2}{Period + 1}, \quad (1)$$

$$EMA_i = EMA_{i-1} + K \cdot (Price - EMA_{i-1}), \quad (2)$$

где K – постоянная сглаживания;

$Period$ – временной период, за которой ведется расчет;

EMA – значение экспоненциальной скользящей средней;

$Price$ – цена закрытия предыдущего периода;

i – номер временной точки.

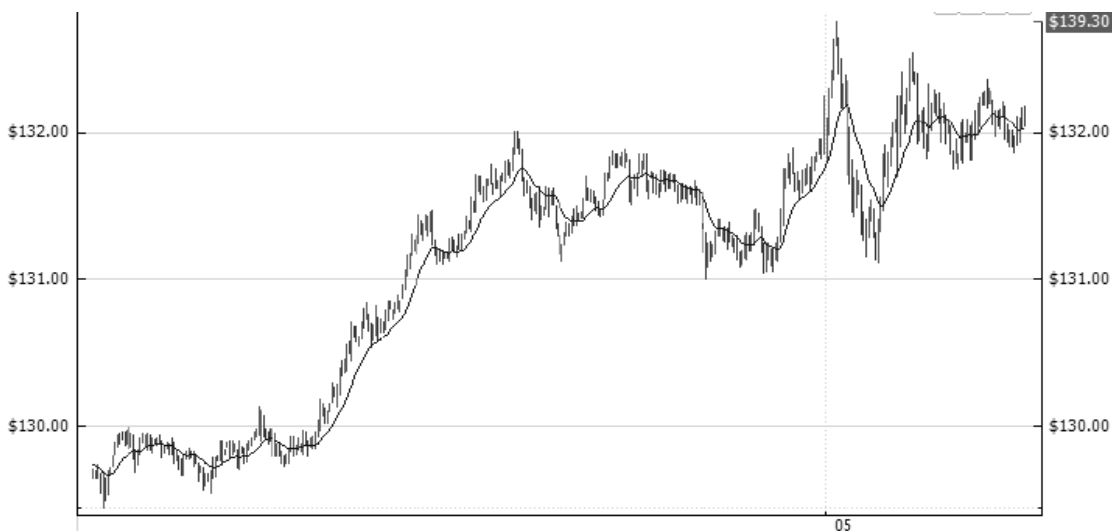


Рисунок 1 – Пример графика индикатора ЕМА (сплошная линия) и цены акции компании Apple
Источник: результат работы финансовой стратегии на исторических данных.

В данной работе для построения комплексного индикатора были использованы следующие дочерние индикаторы.

1. Скользящая средняя схождения-расхождения (Moving Average Convergence Divergence – MACD), которая представляет собой разность между экспоненциальными скользящими средними за короткий и длинный периоды (формула 3). MACD сигнализирует о изменения тренда и указывает на начало нового тренда. Расхождение с ценой указывает на конец текущей тенденции, особенно если MACD находится на экстремально высоких или низких значениях. Когда линия MACD пересекает осциллятор Signal (экспоненциальную скользящую среднюю MACD, формула 4) сверху, генерируется сигнал на покупку, снизу – на продажу. Также целесообразно покупать (продавать), когда Histogram (второй осциллятор, получаемый при помощи разности линии MACD и линии Signal, формула 5) поднимается выше (ниже) нуля (рисунок 2).

$$MACD = EMA(Price, FastPeriod) - EMA(Price, SlowPeriod), \quad (3)$$

$$Signal = EMA(MACD, SignalPeriod), \quad (4)$$

$$Histogram = MACD - Signal. \quad (5)$$

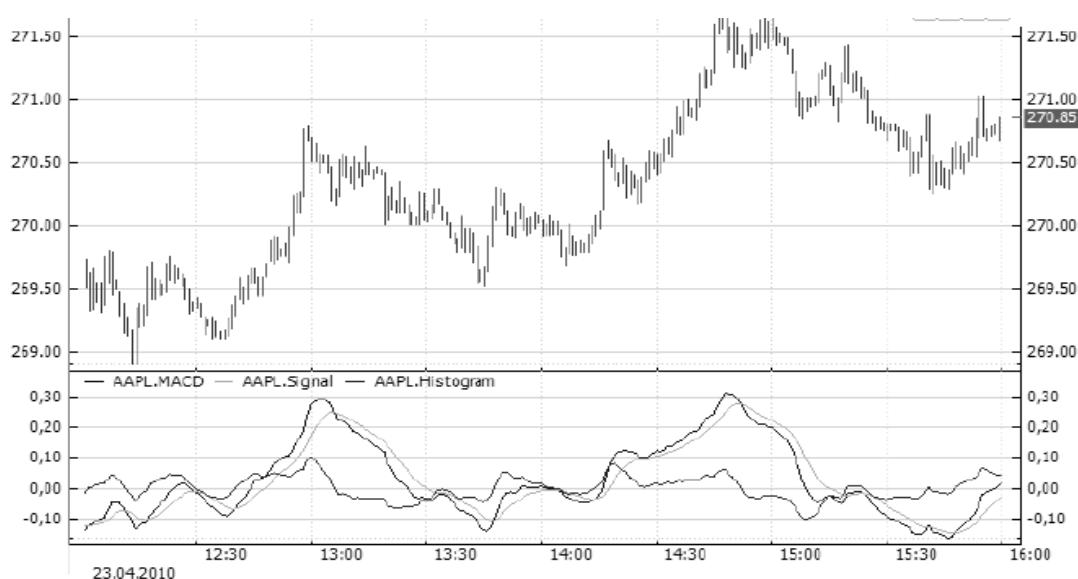


Рисунок 2 – Пример графика MACD и его двух осцилляторов (в нижней части графика) и цены акции компании Apple

Источник: результат работы финансовой стратегии на исторических данных.

2. Средневзвешенная по объему цена (Volume Weighted Average Price – VWAP) – это отношение проданного объема к общему объему, проданному за определенный период (формула (6), рисунок 3). VWAP часто используется в качестве торгового ориентира инвесторами, которые стремятся быть максимально пассивными в своем исполнении.

$$VWAP = \frac{\sum_{i=0}^{Period-1} Price_i \cdot Volume_i}{\sum_{i=0}^{Period-1} Volume_i}, \quad (6)$$

где $Volume_i$ – объем ценных бумаг, проданный в i -й момент времени.

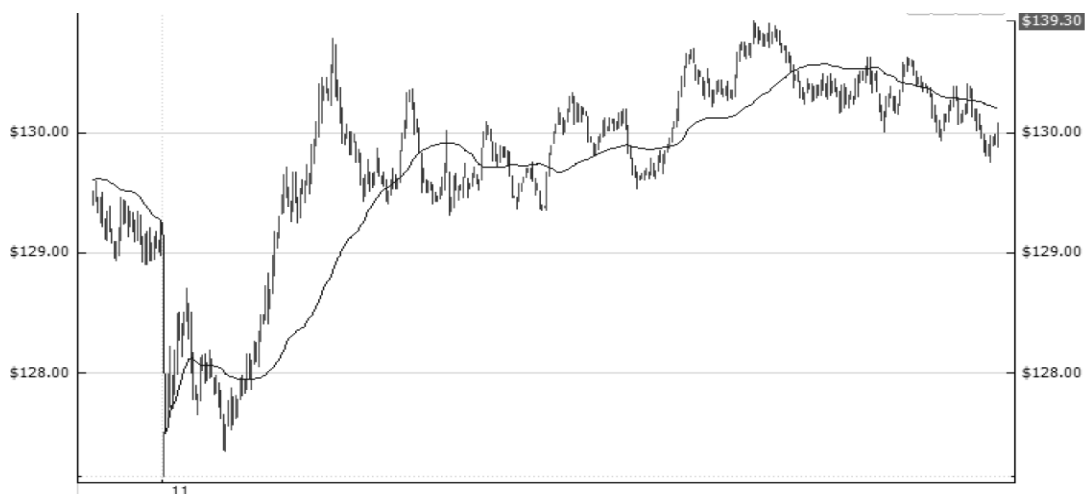


Рисунок 3 – Пример графика индикатора VWAP (сплошная линия) и цены акции компании Apple

Источник: результат работы финансовой стратегии на исторических данных.

3. Параболический индикатор остановки и разворота (Parabolic Stop and Reverse – PSAR), который движется с более высоким ускорением, чем простая скользящая средняя, может изменить свою позицию с точки зрения цены, предназначен для определения точек разворота тренда и точек выхода. Он рассчитывается согласно следующим правилам (формула 7).

$$\begin{cases} \text{если long and High}_i > xp, \text{ то } xp = \text{High}_i, af_i = af_{i-1} + step \\ \text{если short and Low}_i < xp, \text{ то } xp = \text{Low}_i, af_i = af_{i-1} + step \end{cases}, \quad (7)$$

где xp – максимальное значение цены с момента открытия текущей длинной позиции (которая была открыта по сигналу к остановке короткой позиции);

af – фактор ускорения, значение увеличивается на величину $step$ при каждом превышении максимального значения xp ;

$High$ – максимум цены за период времени i ;

Low – минимум цены за период времени i .

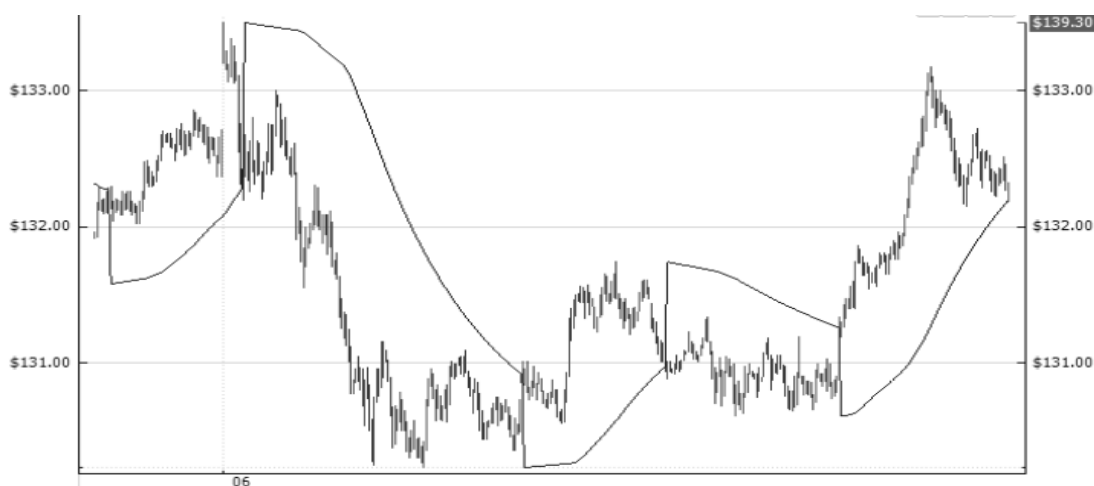


Рисунок 4 – Пример графика индикатора PSAR (сплошная линия) и цены акции компании Apple

Источник: результат работы финансовой стратегии на исторических данных.

4. Технический индикатор рейтинга среднего направленного движения (Average Directional Moving Index Rating – ADXR), который помогает определить, существует ли ценовой тренд. Он состоит из пяти линий: ADX, ADXR, AD, +DI, -DI. Простейший метод торговли, основанный на системе направленного движения, подразумевает сравнение двух индикаторов направления: 14-периодный +DI и 14-периодный -DI. Для этого нужно либо поместить диаграммы индикаторов друг над другом, либо +DI вычесть из -DI. Индикатор генерирует сигнал на покупку, когда +DI выше, чем -DI, и на продажу, когда +DI падает ниже, чем -DI. Для расчета рейтинга среднего направленного движения используются следующие формулы 8 – 20, пример графика представлен на рисунке 5.

$$\Delta High_i = High_i - High_{i-1}, \quad (8)$$

$$\Delta Low_i = Low_{i-1} - Low_i, \quad (9)$$

$$PlusDM_i = \begin{cases} \Delta High_i, & \text{если } \Delta High_i > \Delta Low_i \text{ и } \Delta High_i > 0, \\ 0, & \text{иначе} \end{cases} \quad (10)$$

$$MinusDM_i = \begin{cases} \Delta Low_i, & \text{если } \Delta Low_i > \Delta High_i \text{ и } \Delta Low_i > 0, \\ 0, & \text{иначе} \end{cases} \quad (11)$$

$$TrueRange_i = \max(High_i, Close_{i-1}) - \min(Low_i, Close_{i-1}), \quad (12)$$

$$PlusDMSum_i = PlusDMSum_{i-1} - \frac{PlusDMSum_{i-1}}{n} + PlusDM_i, \quad (13)$$

$$MinusDMSum_i = MinusDMSum_{i-1} - \frac{MinusDMSum_{i-1}}{n} + MinusDM_i, \quad (14)$$

$$TrueRangeSum_i = TrueRangeSum_{i-1} - \frac{TrueRangeSum_{i-1}}{n} + TrueRange_i, \quad (15)$$

$$PlusDI_i = 100 \cdot \frac{PlusDMSum_i}{TrueRangeSum_i}, \quad (16)$$

$$MinusDI_i = 100 \cdot \frac{MinusDMSum_i}{TrueRangeSum_i}, \quad (17)$$

$$DX_i = 100 \cdot \left| \frac{PlusDI_i - MinusDI_i}{PlusDI_i + MinusDI_i} \right|, \quad (18)$$

$$ADX_i = \frac{ADX_{i-1} \cdot (n-1) + DX_i}{n}, \quad (19)$$

$$ADXR_i = \frac{ADX_i + ADX_{i-n+1}}{2}. \quad (20)$$

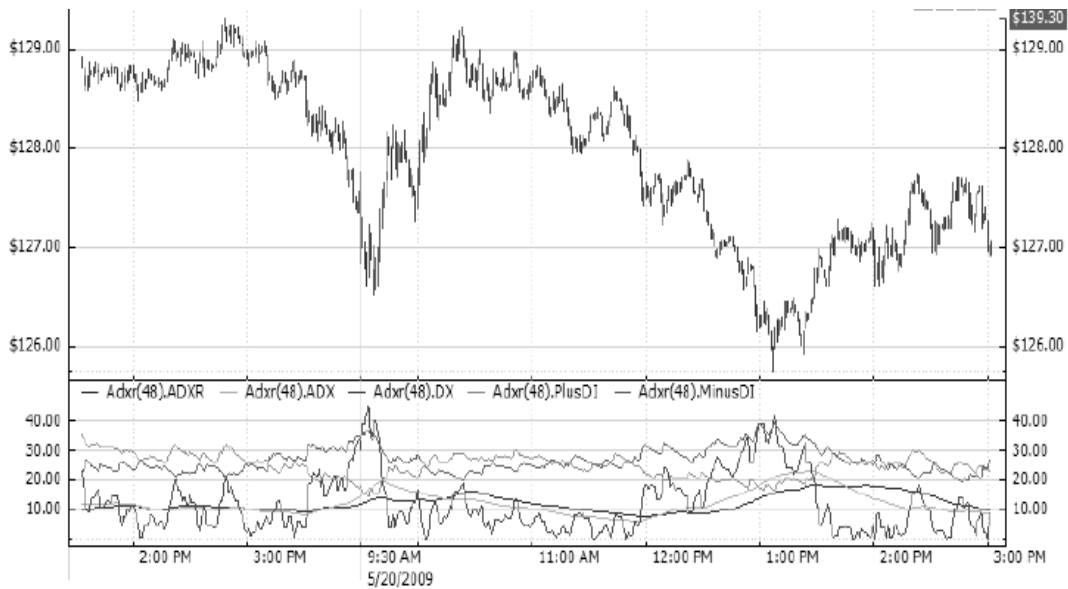


Рисунок 5 – Пример графика индикатора ADX, ADXR, DX, +DI, -DI (в нижней части графика) и цены акции компании Apple

Источник: результат работы финансовой стратегии на исторических данных.

5. Импульс цены (Momentum), который измеряет ускорение и замедление цен (формула (21), рисунок 6). Когда рынок достигнет пика, индикатор Momentum будет резко подниматься, а затем падать, отклоняясь от продолжающегося движения цены. Аналогичным образом, на локальном минимуме цены Momentum резко упадет, а затем начнет расти значительно, опережая цены. Обе эти ситуации приводят к расхождению между индикатором и ценами.

$$Momentum_t = Price_i - Price_{i-Period} \quad (21)$$

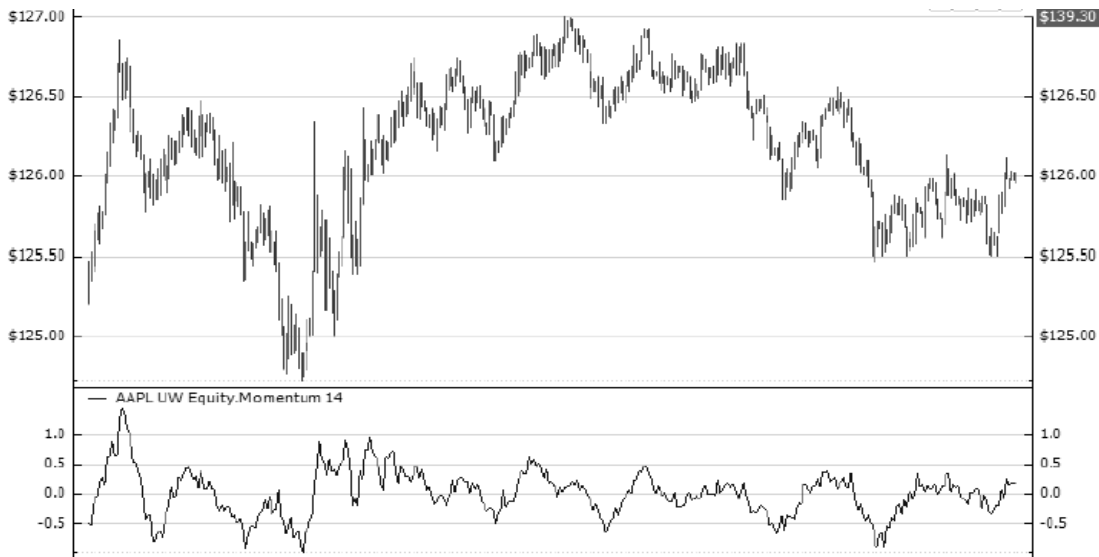


Рисунок 5 – Пример графика индикатора импульса цены акций (в нижней части графика) и цены акции компании Apple

Источник: результат работы финансовой стратегии на исторических данных.

Комплексный индикатор, построенный на 5 вышеперечисленных (MACD, VWAP, PSAR, ADXR, импульс цены), реализован в среде QuantOffice. Была разработана следующая база правил.

Условия генерации сигнала на покупку должны выполняться все одновременно:

1–А. Значение цены закрытия предыдущего бара (японской свечи) должно быть меньше предыдущего значения индикатора PSAR и значение цены закрытия текущего бара должно быть больше либо равно текущему значению PSAR.

2–А. Предыдущее значения индикатора MACD должно быть меньше либо равно значению ограничивающей линии верхнего предела MACD и текущее значение MACD должно быть больше ограничивающей линии верхнего предела MACD.

3–А. Значение ADX должно быть больше ограничивающей линии ADX.

4–А. Значение импульса цены должно быть больше верхнего значения линии импульса цены.

5–А. Значение цены закрытия текущего бара должно быть больше значения VWAP.

Условия генерации сигнала на продажу должны выполняться все одновременно:

– значение цены закрытия предыдущего бара должно быть больше предыдущего значения индикатора PSAR и значение цены закрытия текущего бара должно быть меньше либо равно текущему значению PSAR;

– предыдущее значение индикатора MACD должно быть больше либо равно значению ограничивающей линии нижнего предела MACD и текущее значения MACD должно быть меньше ограничивающей линии нижнего предела MACD;

– значение ADX должно быть больше ограничивающей линии ADX;

– значение импульса цены должно быть меньше значения нижнего предела импульса цены;

– значение цены закрытия текущего бара должно быть меньше значения VWAP.

Сигналы являются ложными и должны быть проигнорированы в следующих случаях:

1) пересечение верхнего предела MACD снизу без предварительного пересечения нижнего предела MACD и последующего пересечения верхнего предела сверху;

2) пересечение нижнего предела MACD сверху без предварительного пересечения верхнего предела MACD и последующего пересечения нижнего предела снизу.

Для создания комплексного индикатора требуется выполнить следующие шаги:

– включить в комплексный индикатор 5 дочерних индикаторов, определенных выше;

– включить в комплексный индикатор линии ограничения;

– учесть условия, необходимые для генерации сигналов;

– учесть возможность генерации ложных сигналов.

На рисунке 7 представлен набор параметров, используемых в качестве тестовых для возможной генерации сигналов. В качестве исторических данных использовались временные ряды цен акций компаний Apple.

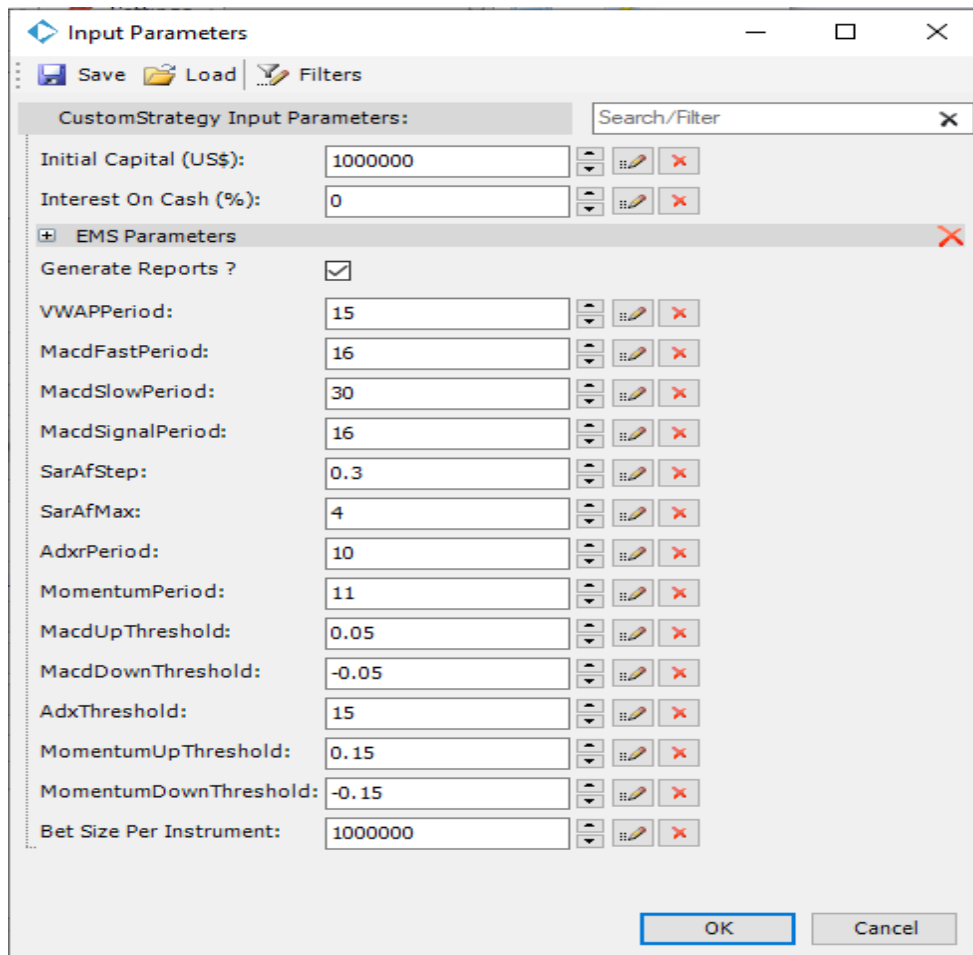


Рисунок 7 – Входные параметры для тестирования комплексного индикатора
 Источник: разработка авторов.

На рисунке 8 представлены временные рамки (были взяты исторические данные за 2009–2010 гг.), размер японских свечей и прочие дополнительные параметры.

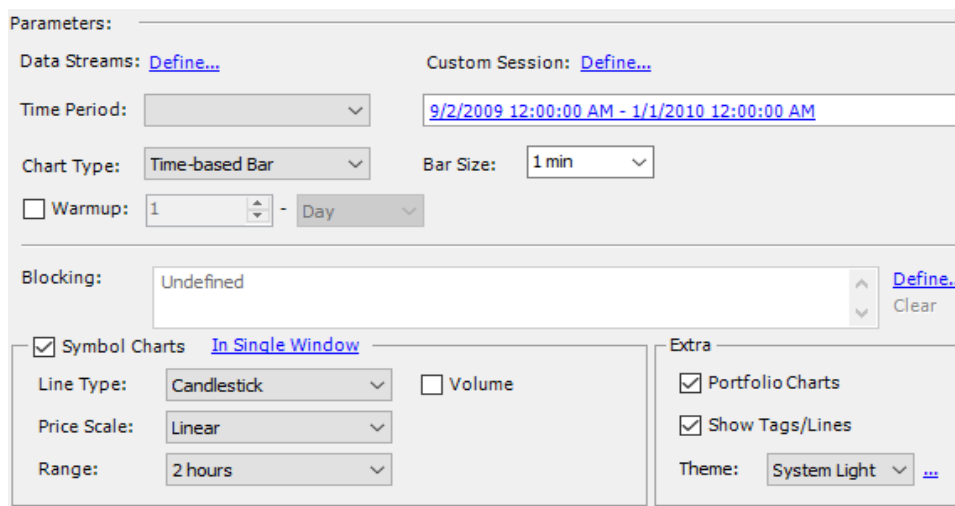


Рисунок 8 – Входные параметры для тестирования комплексного индикатора
 Источник: разработка авторов.

В результате тестирования комплексного индикатора на исторических данных получены следующие результаты, свидетельствующие о прибыльности сделок, сгенерированных с его помощью (таблица 1).

Таблица 1 – Результаты тестирования комплексного индикатора

Общее число сделок	Число прибыльных сделок	Число убыточных сделок	Доля прибыльных сделок, %	Прибыль от сделок, ден. ед.	Убыток от сделок, ден. ед.	Суммарная прибыль, ден. ед.
45	27	18	60%	46018,17	-28778,95	17239,22

Из данной таблицы видно, что 60 % сгенерированных программой сделок на основе разработанного комплексного индикатора являлись прибыльными, что позволило получить суммарную прибыль в размере 17239, 22 денежных единиц.

Разработанный индикатор был одобрен к использованию в ЗАО «Ориентсофт – Программы и Решения» (белорусское подразделение компании Deltix Inc.).

Выводы. В результате проведенного исследования спроектирована модель системы алгоритмического трейдинга, в основу которой положен разработан новый комплексный индикатор технического анализа временных рядов цен ценных бумаг. Данный индикатор объединяет в себе возможности 5 дочерних индикаторов (скользящая средняя схождения-расхождения, средневзвешенная по объему цена, параболический индикатор остановки и разворота, индикатор рейтинга среднего направленного движения, импульс цены).

В качестве среды для автоматизации торговой системы был выбран программный продукт QuantOffice. Сформирована база правил, включающая необходимые условия генерации сигналов, основанные на отношении между индикаторами и ограничивающими линиями. Приведено подробное описание разработки комплексного индикатора. Реализованы необходимые проверки условий генерации сигналов. Разработанный комплексный индикатор можно использовать в качестве осциллятора для генераций сигналов покупки и продажи в торговой стратегии.

Индикатор был интегрирован в торговую систему, апробирован на исторических данных, были получены положительные результаты. Результаты тестирования свидетельствуют о том, что индикатор генерировал на протяжении временного периода корректные сигналы, что позволило получить прибыль.

Список использованных источников

1. Технический анализ. Курс для начинающих / К. А. Роджерс [и др.]. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 186 с.
2. Мэрфи, Дж. Технический анализ фьючерсных рынков / Дж. Мэрфи. – М. : Альпина Паблишер, 2022. – 610 с.
3. Мэрфи, Дж. Технический анализ финансовых рынков. Полный справочник по методам и практике трейдинга / Дж. Мэрфи. – М.: Вильямс, 2017. – 496 с.
4. Швагер, Дж. Технический анализ. Полный курс / Дж. Швагер; пер. с англ. Б. Зуева, А. Куницына. – М.: Альпина Паблишер, 2021. – 808 с.
5. Элдер, А. Самый сильный сигнал в техническом анализе. Расхождения и развороты трендов / А. Элдер. – М.: Альпина Паблишер, 2022. – 96 с.
6. Элдер, А. Как играть и выигрывать на бирже. Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом / А. Элдер; пер. с англ. А. Волкова, М. Волковой. – М. : Альпина Паблишер, 2022. – 471 с.

7. Вильямс, Б. Торговый хаос. Увеличение прибыли методами технического анализа / Б. Вильямс, Дж. Грегори-Вильямс. – М.: Альпина Паблишер, 2021. – 310 с.
8. Кауфман, П. Системы и методы биржевой торговли / П. Кауфман. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – 1280 с.
9. Толочко, Ю. М. Оптимизация финансовых инвестиций в иностранных валютах и драгоценных металлах / Ю.М. Толочко // Актуальные проблемы современной экономики: материалы республиканской конференции молодых ученых, Минск, 26 ноября 2004 г. / М-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорус. гос. экон. ун-т»; ред. кол.: В. Н. Шимов (гл. ред.) [и др.]. – Минск: БГЭУ, 2005. – Вып. 2. – С. 282–283.
10. Карачун, И. А. Оптимизация портфеля акций и опционов / И.А. Карачун // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2007. – № 25. – С. 25–28.
11. Синявская, О. А. Оценка инвестиционной привлекательности ценных бумаг: методика и модели / О. А. Синявская, Л. П. Володько. – Минск: Мисанта, 2008. – 126 с.
12. Siniavskaya, O. A. 3-D classification of stock markets and its using for evaluation of the financial analysis methods applicability / O. A. Siniavskaya, B. A. Zhelezko // Research papers / Wrocław University of Economics; eds. M. Nych, M. L. Owoc. – Wrocław: Publishing House of the Wrocław University of Economics, 2008. – № 25: Knowledge Acquisition and Management. – P. 135–141.

Статья поступила в редакцию 26 февраля 2022 года

TECHNICAL ANALYSIS AND INDICATORS APPLICATION IN ALGORITHMIC MARKETING

B. A. Zhalezka

PhD in Technical Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department “Marketing”
Belarusian National Technical University
Minsk, Belarus

A. O. Stadnik

software engineer
Gödel Technologies Europe Ltd.
Minsk, Belarus

V. A. Siniuskaya

PhD in Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department “Industrial Marketing and Communications”
Belarusian State Economic University
Minsk, Belarus

This paper is devoted to the investigation of the stock exchange decision making process by means of technical analysis on the base of indicators. Methods of the basic technical indicators calculation are considered. Trading strategy of the stock exchange decision making based on the new complex specific technical indicator is suggested, which is accounting values of the following basic technical indicators: moving average convergence divergence, parabolic stop and reverse, average directional moving index rating, momentum volume weighted average price. An example of trading strategy automation is considered. Its back testing is realized, which confirms correctness of its application in the stock exchange decision making.

Keywords: *technical analysis, technical indicator, security, price, volatility, prediction, stock trading, algorithmic trading.*

References

1. Rogers, A. K. et al. (2011) An Introduction to Technical Analysis (The Reuters Financial Training Series)]. Moscow: Alpina Publ. (In Russian).
2. Murphy, J. (2022) Tekhnicheskii analiz fyuchersnykh rynkov [Technical Analysis of The Futures Markets]. Moscow: Alpina Publ. (In Russian).
3. Murphy, J. (2017) Tekhnicheskii analiz finansovykh rynkov. Polnyi spravochnik po metodam i praktike treidinga [Technical Analysis of the Financial Markets: A Comprehensive Guide to Trading Methods and Applications]. Moscow: Vilyams Publ. (In Russian).
4. Schwager, J. (2021) Tekhnicheskii analiz. Polnyi kurs Trans. Zueva, B., Kunitskaya, A. [Technical Analysis. Full course]. Moscow: Alpina Publ. (In Russian).
5. Elder, A. (2022) Samyi silnyi signal v tekhnicheskome analize. Raskhozhdeniya i razvoroty trendov [Two Roads Diverged: Trading Divergences]. Moscow: Alpina Publ. (In Russian).
6. Elder, A. (2022) Kak igrat i vyigryvat na birzhe. Psikhologiya. Tekhnicheskii analiz. Kontrol nad kapitalom Trans. Volkova, A., Volkova, M. [How to play and win on the stock exchange. Psychology. Technical analysis. Capital control]. Moscow: Alpina Publ. (In Russian).
7. Williams, B., Gregory-Williams, J. (2021) Torgovyi khaos. Uvelichenie pribyli metodami tekhnicheskogo analiza [Trading Chaos. Maximize Profits with Proven Technical Techniques]. Moscow: Alpina Publ. (In Russian).
8. Kaufman, P. (2020) Sistemy i metody birzhevoi trgovli [Trading Systems and Methods]. Moscow: Alpina Publ. (In Russian).
9. Tolochko, YU. M. (2005) *Optimizaciya finansovykh investitsij v inostrannykh valyutah i dragocennykh metallah [Optimization of financial investments in foreign currencies and precious metals]. Aktual'nye problemy sovremennoj ekonomiki: materialy respublikanskoj konfer-encii molodyh uchenyh, 26 November 2004 Minsk, Belarus. Minsk: BGEU. (2), pp. 282-283. (In Russian).*
10. Karachun, I. A. (2007) Optimizaciya portfelya akcij i opcionov [Stock and options portfolio optimization]. *Vestnik asociacii beloruskikh bankov. (25), 25-28. (In Russian).*
11. Siniavskaya, O. A., Volod'ko, L. P. (2008) Ocenka investicionnoj privlekatel'nosti cennykh bumag: metodiki i modeli [Assessment of the investment attractiveness of securities: methods and models]. Minsk: Misanta Publ. (In Russian).
12. Siniavskaya, O. A., Zhelezko B. A. (2008) 3-D classification of stock markets and its using for evaluation of the financial analysis methods applicability. *Knowledge Acquisition and Management. (25), pp. 135-141.*

ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

УДК 330.831.2:330.831.3

JEL B13, E22, E40

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-131-141>**ДЕНЬГИ И КАПИТАЛ В КОНЦЕПЦИЯХ
У. СТ. ДЖЕВОНСА И К. МЕНГЕРА****А. В. Ковалев**

kavaliou.aliaksandr@gmail.com

кандидат экономических наук, доцент,

доцент кафедры «Менеджмент»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

В статье проанализированы подходы Карла Менгера и Уильяма Стэнли Джевонса – двух авторов маржиналистской революции – к трактовке важнейших экономических концепций – денег и капитала. Разделяя эволюционную теорию происхождения денег и сходно понимая их сущность, они делают акцент на различной базовой функции денег, что придает в их учениях о деньгах разный оттенок природе ценности денег. Вновь сближаются позиции авторов в вопросе причин динамики ценности денег и рекомендаций относительно монетарной политики. Сходна у авторов и трактовка капитала как гомогенного фонда для генерирования будущих доходов с акцентом у У. Ст. Джевонса в сторону функции капитала как обеспечения текущих потребностей рабочих, а у К. Менгера – на субъективность помещения какого-либо вида капитальных благ в ту или иную производственную цепочку в зависимости от конечной потребности человека.

Ключевые слова: маржинализм, К. Менгер, У. Ст. Джевонс, деньги, капитал, экономический расчет.

Цитирование: Ковалев, А. В. Деньги и капитал в концепциях у. Ст. Джевонса и К. Менгера / А. В. Ковалев // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 131–141. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-131-141>

Введение. В прошлом, 2021 г., мировая экономическая мысль отмечала полуторавековой юбилей маржиналистской революции. Практически одновременное (с интервалом в три года), независимое друг от друга появление в трех различных научных центрах объяснение формирования цен на основе ценности / предельной полезности в противовес предшествовавшему объяснению, основанному на издержках, знаменовало собой изменение всего ландшафта экономической науки. Своеобразным подарком для русскоязычных читателей стало первое переводное издание «Теории политической экономии» У. Ст. Джевонса на русском языке [1]. К сожалению, отечественная экономическая наука не отреагировала на знаменательную дату ни публикациями, ни проведением научных мероприятий. Настоящая статья частично восполняет данный пробел, предлагая сравнительный анализ подходов двух из трех «отцов» революции – основателя австрийской школы К. Менгера и представителя английского маржинализма У. Ст. Джевонса к трактовке ключевых экономических понятий – денег и капитала. Трактовки эти не вполне совпадают, но пронизательность авторов в отношении сущности экономических явлений позволяет экстраполировать идеи на новые современные формы денег и капитала.

Представление творцов революции в качестве единого триумvirата является ошибочным, поскольку открытый ими сходный инструментарий – анализ экономических явлений на основе предельной полезности – не должен заслонять различий созданного ими сущностного знания, воплощенного в теоретических построениях авторов [2]. В действительности У. Ст. Джевонс ставил задачей сравнение страданий и удовольствий, в фокусе его внимания – арифметика счастья; К. Менгер попытался построить всю систему экономических категорий на единой основе субъективной ценности; наконец, Л. Вальрас сконцентрировался на разработке условий общего экономического равновесия. По мнению В. С. Автономова, в основе подобной «специализации» лежат мировоззренческие, духовно-этические национальные традиции: эмпирико-утилитаристская, восходящая к Ф. Бэкону, английская; картезианская французская с ясностью и отчетливостью как критериями истинности, что логично требует облачения идей в математическую форму; причинно-следственная, сущностная аристотелианская немецкоязычного мира [3].

Если У. Жаффе считал верным разделение и подхода, и вклада в науку всех трех авторов, то С. Пирт ре-гомогенизировала К. Менгера и У. Ст. Джевонса (но не Л. Вальраса) на основе сходства в их теориях модели человека – живущего и действующего в мире неопределенности, нерационального, обладающего неполным знанием, неуверенного в выборе, ошибающегося. При этом менгеров Человек совершенствуется в целях улучшения процесса принятия решений – собирает информацию, учится, а у У. Ст. Джевонса Человек не способен к этому без просвещения, потому на государство ложится и эта задача, и тяжесть корректировки ошибок оценки экономическими субъектами межвременной ценности потребления [4]. Р. Эбер поддержал идею сходства У. Ст. Джевонса и К. Менгера, оставив Л. Вальраса «третьим лишним» [5]. В противовес в работах [6, 7] из триумvirата выделяется К. Менгер на основе его методологического подхода, основанного на субъективизме и индивидуализме, радикальном отказе от кардинализма в теории ценности и рассмотрения экономики как неравновесной.

Сравнение К. Менгера и У. Ст. Джевонса проводилось по взглядам на такие аспекты, как равновесность экономической системы, структура потребностей, гедонистическая психология, использование математического инструментария, понятие причинной связи, разделение теории и практики [8]. В то же время представляется значимым проанализировать подходы к ключевым экономическим концепциям – деньгам и капиталу, что было эскизно обозначено в [7] и составляет цель настоящей статьи.

Результаты и их обсуждение. Основным методом исследования выступил сравнительный анализ основных произведений К. Менгера и У. Ст. Джевонса. Поскольку первые большие работы авторов были нацелены на представление абсолютно новых концепций предельного анализа и следующих из них отношений обмена, деньгам в них было уделено незначительное внимание. У У. Ст. Джевонса [1] вообще нет раздела, посвященного деньгам; у К. Менгера [9] данной концепции посвящена только одна, последняя, глава. Поэтому в дальнейшем изложении мы будем опираться также на джевонсовские «Учебник политической экономии»¹ [10] и «Деньги и механизм обмена» [11], менгеровские «О происхождении денег» [12] и «Деньги», которую он трижды дополнял и корректировал для ежегодного сборника наук о государственном управлении, и которая в версии издания 1909 г. вошла в сборник его работ [13].

Теория денег включает в себя ряд аспектов: происхождение денег; сущность и функции денег; основание ценности денег и факторы изменения ценности.

Во-первых, оба автора разделяют эволюционно-хозяйственный подход к происхождению денег, исключая какую бы то ни было роль государства на стадии возник-

¹ Оригинальная публикация данной работы имела название «Political Economy», под таким же названием «Политическая экономия» вышел и перевод на русский язык в 1905 г.

новения денег и отбора неких товаров на их роль. У. Ст. Джевонс в качестве примера первых случаев использования неких товаров в качестве денег приводит первобытных охотников [11, с. 13–14], т. е. эпоху, когда еще не могло быть речи о государстве. К. Менгер напрямую указывает, что «деньги не установлены государством, они – не продукт законодательного акта, и санкционирование их государственной властью вообще чуждо ... понятию денег» [9, с. 263].

У. Ст. Джевонс стартует с констатации затруднений прямого обмена, выделяя проблему поиска контрагента (т. е. человека с противоположными потребностью и запасом товара) и проблему неделимости товаров, что исключает возможность нахождения корректного менового соотношения между товарами. Существование денег не только сокращает транзакционные издержки («сберегает труд» в терминах У. Ст. Джевонса), но также обеспечивает возможность сравнения ценности различных товаров, поскольку «деньги ... употребляются почти во всех обменах» [10, с. 445] – и известны все меновые пропорции между товарами и деньгами. У К. Менгера проблема поиска контрагента трактуется как фундаментальная неопределенность экономики, поскольку в условиях бартерной экономики объемы производства ограничены из-за невозможности спрогнозировать не только спрос на производимый товар, но и наличие у потенциальных покупателей необходимых данному производителю благ. Деньги устраняют проблему производства «для неопределенной продажи» [*ungewissen Verkauf*] [14, с. 251]. Так же, как и У. Ст. Джевонс, он говорит и о возможности экономического расчета: «Как только практически все цены становятся денежными ценами, оценка меновой ценности товаров, выраженная в деньгах, становится само собой разумеющимся, и автоматически возникает функция денег как индикатора цены и меры меновой ценности» [13, с. 94].

Оба экономиста приводят обилие примеров товарных денег, причем не ограничиваются гипотетическими дописанными, а доводят историческую линейку до относительного современного им периода – Мексики времен открытия ее европейцами, освоения североамериканских территорий, Швеции XVIII в. К. Менгер резюмирует исторический экскурс: то, что у разных народов разные товары выдвигались на роль денег, только подтверждает эволюционно-хозяйственную теорию. В отличие от У. Ст. Джевонса, логика эволюции товарных денег у которого просто следует за этапами хозяйственного развития человечества (охота, пастушество, земледелие) и разбавляется страстью человека к украшениям, у К. Менгера выдвижение одного из товаров на роль денег представляет собой спонтанный, не зависящий от воли отдельного человека, процесс, обусловленный тем не менее экономическим интересом хозяйствующих людей. На каждом рынке существуют товары, обладающие наибольшей способностью к сбыту, – и человек поступит неразумно, если пренебрежет возможностью обменять свой товар на такой, поскольку это приблизит его к конечной цели – получению необходимого ему блага: «теории денег с необходимостью предшествует теория способности товаров к сбыту» [12, с. 21].

У обоих авторов важное значение в процессе отбора какого-либо товара на роль денег играет привычка. К. Менгер указывает, что первооткрыватели, получившие в результате перехода к косвенному обмену товар с наибольшей способностью к сбыту и соответствующее преимущество в сокращении издержек обмена, расширяют навык подобного обмена, а другие люди по мере осознания преимущества перенимают данную практику [9, с. 260]. У. Ст. Джевонс также говорит о невозможности понять многие социальные явления, если «...не принять во внимание силы привычки и обычая» [11, с. 66].

Второе направление проблематики денежной теории связано с сущностью денег, и позиции сравниваемых экономистов выглядят близкими. Для У. Ст. Джевонса «деньги есть такое удобство, которое весь народ страны соглашается принимать в об-

мен и которое можно делить на части различной величины» [10, с. 444]. Для К. Менгера деньги – «общепринимаемое средство обмена» [12, с. 37]. Однако причина «принимаемости», т. е. ключевая функция денег, понимается по-разному. У К. Менгера это средство обращения, у У. Ст. Джевонса – мера ценности.

К. Менгер считает все функции, кроме средства обращения, производными или акцидентальными, случайными, поскольку в самом понятии денег они не содержатся [9, с. 281]. Речь идет и о функции меры ценности (К. Менгер говорит скорее о мериле ценности, масштабе цен, поскольку ценность для него – суждение о значимости благ – и никакому измерению не подлежит), и о функции «хранителя ценности» (накопления, переноса ценности, в том числе во времени), и о функции средства платежа (узаконенного платежного средства). И измерять, и хранить ценность возможно в любом ином товаре, не являющемся деньгами, но в денежном это делать логичнее и удобнее.

У. Ст. Джевонс стартует с выделения двух функций – менового средства и меры ценности, но указывает, что первую могут удовлетворить многие товары, но только в случае выполнения и второй функции они становятся деньгами в истинном смысле слова (*par excellence*) – и именно привычка измерять ценность товаров в деньгах распространила их применение [11, с. 8–9]. Далее он добавляет функцию средства платежа в связи с развитием кредита и долговых отношений и функцию перемещения ценности на большие расстояния. Объяснение возвышения У. Ст. Джевонсом функции меры ценности основана на построенной им исторической «линейке» трансформации функций всеми ценимыми предметами: «сначала они употреблялись как товар, годный для приготовления украшений, затем, как средство для собирания сокровищ, далее, как меновое средство орудие обращения), наконец, как мериле ценности» [11, с. 11]. Конечно, годность товара для накопления повышает его способность к сбыту и ведет к отбору в качестве денег, но отказ иным предметам, кроме потенциальных украшений, быть деньгами, как раз и приводит к гипертрофированию функции меры ценности и путанице в определении денег. Сам У. Ст. Джевонс допускает (и описывает) случаи, когда происходило разделение функций: серебро было мерой ценности, по крупным сделкам расчеты производились в золоте, а «по закону при найме земель, принадлежащих университетам, нормальной ценностью выступал хлеб» [11, с. 12]. Возникает вопрос: какой из этих товаров являлся деньгами *par excellence*, если деньги по собственному определению У. Ст. Джевонса – общепринимаемое средство обмена?

Менгеровская трактовка ключевой функции позволяет непротиворечиво сформулировать основание ценности денег – *третий* аспект денежной теории. Ценность любого товара покоится на двух основаниях – его полезности и редкости. Редкость денег обусловлена либо редкостью денежного материала, либо монетарной политикой, а полезность заключается в выполнении ими важной народнохозяйственной функции средства обращения – потому такой подход называют функциональным. Важно отметить, что поначалу К. Менгер сочетал функциональный подход с субстанциональным, когда ценность денег трактовалась как следствие ценности их субстанции – денежного материала: «Ясно, что покупательная сила денег исчезла бы тотчас с лежащей в ее основании привычкой, если бы они по какому-либо поводу лишились своего характера полезных металлов» [9, с. 265]. Предпочтение субстанциональной трактовки объясняется как внутренней логикой его анализа генезиса денег, так и противопоставлением подобного подхода номиналистическому, когда деньги трактуются как условный знак, а источником их ценности выступает законодательная сила [15]. При этом К. Менгер отмечал, что по мере осознания людьми преимуществ обладания ликвидным товаром на него возникал дополнительный спрос, связанный не с его потребительскими свойствами, а с потенциальной ролью посредника в обмене [9, с. 259–261]. Сдвиг в сторону функционального подхода произошел как по теоретическим основаниям, так и ввиду очевидных практических нестыковок: возникшее в Австро-

Венгрии ажио ценности серебряного гульдена к содержащемуся в монете серебру, т. е. ситуация, когда монета стоила существенно больше, чем содержащийся в ней металл. К. Менгер объяснил это правительственным запретом на свободную чеканку монеты при падающей мировой цене на серебряные слитки [16, с. 120] и сконцентрировался на объяснении ценности денег, основанном на редкости.

У У. Ст. Джевонса природа ценности денег также проистекает из базовой функции – меры ценности: «Не может быть, чтобы материал, не обладающий никакой внутренней ценностью, употреблялся в качестве денег» [11, с. 25], а «нормальными деньгами называется такая монета, меновая ценность которой основывается исключительно на ценности содержащегося в ней материала» [11, с. 63]. Он указывает на то, что золото даже при функционировании в основном в качестве денег не утратило потребительскую ценность как металл. При этом поскольку всякое изменение ценности денег приносит убыток тем или иным слоям общества, требуется, чтобы деньги обладали хотя бы относительно устойчивой ценностью, а потому на роль денег выдвигаются металлы. У. Ст. Джевонс отлично понимает, что никакой «внутренней» ценности денег, как и любого иного товара, не существует – ценность для него есть соотношение обмена, потому подчеркивает, что слово «внутренняя» употребляет в смысле «металлическая ценность» в противовес «номинальной», установленной по постановлению закона [11, с. 64]. Конечно, с течением времени может произойти, что полезность вещества, употребляемого в качестве денег, «ограничится той выгодой, которую публика извлекает из его денежных функций», утратив иную полезность [11, с. 25], но У. Ст. Джевонс не делает шага в сторону функциональной ценности – ценность бумажных денег у него определяется только пропорцией покрытия выпущенных банкнот металлом. Интересно, что в условиях неразменного денежного обращения «человек соглашается принимать эти билеты взамен товара, если полагает, что и другие люди их примут от него, но это, однако, плохое обращение, потому что ценность бумаг изменяется сообразно выпущенному количеству» [10, с. 449], а неустойчивость ценности способствует перераспределению богатства к должникам. Этим ограничивается его анализ *причин изменения ценности* денег.

У К. Менгера теория ценности денег развита несравнимо глубже, но справедливости ради отметим, что сформулировал он ее в более поздних работах [13, 17, 18]. Солидаризируясь с У. Ст. Джевонсом относительно значимости устойчивости ценности денег как основания для экономического расчета, он считает возможным определить ее в первом приближении с позиций практического опыта, т. е. как покупательную способность по отношению к товарам. Далее К. Менгер разделяет внутреннюю (inner) и внешнюю (outer) ценность денег.

Внешняя отображает ценность денег в отношении товаров, на которые деньги могут быть обменены – и К. Менгер исключает возможность ее измерения: «Не существует меры внешнего движения ценности денег» [18, с. 250], поскольку данная статистическая задача требует не только сбора информации об изменении цен товаров, причем все товары должны быть скорректированы по некому единому качеству, но и учет постоянно меняющейся структуры расходов домашних хозяйств. Иначе говоря, покупательная способность денег различна домашних хозяйств с разной структурой потребления¹. Конечно, усреднение весовости различных товаров позволит рассчитать некую «среднюю» покупательную способность денег, но корректно говорить о том, что существует столько index numbers, сколько существует хозяйств с различ-

¹ Показательно, что практикующиеся в современном Китае программы социального рейтинга нацелены как раз на формирование доступной тому или иному человеку потребительской корзины, а потенциально способны и еще более значительно усилить нормирование покупательной способности домашних хозяйств посредством введения цифровой валюты и ее «оукрашивания».

ной структурой потребительских расходов. *Внутренняя* ценность отражает влияние на изменение товарных цен непосредственно денежных факторов. К. Менгер отмечает, что «...широкая публика делает ошибки в отношении внутренней ценности денег...расценивая деньги как имеющие неизменную внутреннюю ценность» [18, с. 253], а в действительности подобное допущение является иллюзией, легко разрушаемой чрезмерным выпуском денег по сравнению с потребностями хозяйственного оборота. Он постулирует невозможность исследовать динамику изменения и внутренней ценности денег статистическими данными, поскольку разнонаправленные изменения цен на разные товары нейтрализуют средний индекс цен, кроме того, изменение цен может происходить и по причинам, лежащим на стороне товаров (неурожай / сверхурожай, авария и проч.) Для определения изменения внутренней ценности денег требуется кропотливая аналитическая работа, построенная на учете точного анализа факторов, определяющих цены [18, с. 257]. К. Менгер отрицает механистическую версию количественной теории денег, считая ее бессмысленной, поскольку для расчетов она учитывает только ту часть денежной массы, которая непосредственно вовлечена в оборот, оставляя в стороне другую часть, используемую «в виде резервов различного типа – для обеспечения против неопределенности будущего» [13, с. 110] – и формулирует теорию спроса на деньги, вполне созвучную более поздним научным идеям XX в. [19].

Следствием теоретических размышлений являются практические рекомендации К. Менгера относительно монетарной политики. Он считает несостоятельной идею «искусственного построения некоторой устойчивой меры *внешней* ценности товаров», но поддерживает усилия по поддержанию устойчивости *внутренней* ценности: «Не существует ни одной вещи, чья внутренняя меновая ценность является неизменной по своей природе, но есть некоторые, чью ценность возможно сделать неизменной, например, путем регулирования количеств, поступающих на рынок. Это особенно относится к средствам обмена, которые законодательный орган вынуждает всех получать в качестве оплаты, и обращение которых может регулироваться» [18, с. 258].

И К. Менгер, и У. Ст. Джевонс предостерегают от произвольного изменения денежной массы в угоду устремлений тех или иных групп интересов, в том числе и из благих идей достижения «нейтральности денег» для обеспечения правильной оценки товаров и эффективного распределения ресурсов. К. Менгер пишет: «Опасности, проистекающие из колебаний цен драгоценных металлов, меньшие, чем регулирование меновой ценности денег многими правительствами и политическими партиями» [13, с. 86]. У. Ст. Джевонс вторит ему, утверждая, что даже «...наилучшим образом осведомленное правительство не может определить, когда именно будет ощущаться нужда в орудиях обращения; вследствие этого, деньги, как и всякий товар, должны быть предоставлены свободному действию законов спроса и предложения» [11, с. 132]. Проводя различие между полноценными и неполноценными деньгами, он отмечает: «...частным лицам должно быть безусловно воспрещено выпускать их [бумажные деньги], и всякое государство должно иметь у себя только одно бумажное орудие обращения, которое должно выпускаться *одним* центральным государственным учреждением, напоминающим по своему устройству скорее монетный двор, чем банк... *Количество* бумажных денег не представляет интереса. Все внимание должно быть направлено не на количество денег, а на их размен по естественным законам спроса и предложения» [11, с. 179–180].

К. Менгер распространяет субъективно-ценностный подход и на *теорию капитала*. В «Основаниях...» он формулирует общую теорию благ, иерархия которых зависит от места и роли в воспроизводственных процессах. Те блага, которые непосредственно удовлетворяют человеческие потребности, он называет благами первого порядка; необходимые для их производства – второго порядка и т. д. до высших порядков. Место в производственной системе блага занимают не благодаря своим им-

манентным свойствам, а в зависимости от причинного соотношения товара с удовлетворением потребности, т. е. на основе субъективного придания товару того или иного значения человеком [9, с. 70–80]. К. Менгер совершенно четко указывает на то, что капитал – это блага, нацеленные на удовлетворение потребностей будущего, но при этом будет являться ошибочным отождествление капитала с некой упорядоченной комбинацией благ высших порядков. Он пишет: «Возможность воспользоваться экономическими преимуществами, связанными с применением благ высшего порядка ... становится обусловленной тем, что индивид имеет в своем распоряжении уже сейчас известные количества благ высшего порядка (а где уже развился оживленный оборот, и блага всякого рода могут быть обмениваемы на другие, – вообще количества экономических благ) ... которые он может предназначить для удовлетворения потребностей будущего, иными словами, тем, что он обладает капиталом» (*курсив мой – А. К.*) [9, с. 166].

Таким образом, капитал как запас, направленный на удовлетворение потребностей будущего, может быть материализован в различных формах – и денежный капитал является наиболее удобной из них. Деньги облегчают в развитых обществах процесс приобретения капитальных благ, и хотя сводить обладание капиталом к обладанию денежными суммами, как это происходит в обыденной жизни, неправомерно, но именно появление металлического денежного оборота позволило капиталу ярче развить свою хозяйственную силу [9, с. 168]. Деньги позволяют моментально производить оценку капитальных благ и обеспечивают возможность экономического расчета (ни в каком натуральном виде он невозможен) и эффективного предпринимательства, выступая поддерживающим институтом [20].

Важно отметить, что гетерогенность капитальных благ является важнейшей предпосылкой построения теории экономического цикла австрийской школы, но капитал как категорию нельзя сводить к физическим капитальным благам. Увлечение О. Бем-Баверка подобным подходом вынудило К. Менгера вернуться к проблеме капитала в [21] и подвергнуть критике теории, в соответствии с которыми критериями определения капитала являются его физические характеристики или технологическая роль в производственном процессе. Генетически капитал – это сумма активов в денежном выражении, предназначенных для генерирования будущего дохода, а реализуется он в форме капитальных благ – гетерогенного набора комплементарных активов (материальных и нематериальных) для организации производственных процессов. Менгеровский субъективистский подход к капиталу развил до логического завершения американский экономист Ф. А. Феттер [22].

Концепции капитала в базовой работе У. Ст. Джевонса посвящена отдельная глава и приложения, поскольку, по мнению автора, «в науке экономике нет другого такого предмета, который было бы одновременно столь же важно и столь же сложно верно и точно понять, как капитал» [1, с. 309]. Трактовка капитала как богатства, облегчающего производственный процесс, является неудовлетворительной, а перечисление относящихся к капиталу благ только запутывают тему [1, с. 253]. Капитал в его понимании есть «совокупность тех товаров, которые требуются для поддержания жизнедеятельности трудящихся» [1, с. 254], «все полезные объекты, которые удовлетворяют обычные потребности и желания работника, позволяя ему заниматься трудом, результат которого будет отложен на большее или меньшее время» [1, с. 323]. Такое определение в сильной степени перекликается с приведенным выше менгеровским – «благами, которые могут быть направлены на удовлетворение потребностей будущего».

Капитал по У. Ст. Джевонсу представляет собой средства существования работников и включает «разнообразные предметы ежедневного пользования ... текущие средства жизнеобеспечения в его свободной, неинвестированной форме» [1, с. 254], которые позволяют работнику дожидаться результатов любого сколь-либо продолжительного труда. Вложение капитала в «инструменты, станки и предварительные рабо-

ты» (блага высших порядков по К. Менгеру) позволяют облегчить производственный процесс благ первого порядка. У. Ст. Джевонс считает, что переход благ во владение потребителей не лишает их признаков капитала, т. е. жилой дом является капиталом независимо от того, сдается тот в наем или человек сам живет в нем, и это позволяет ему сосредоточиться на каком-то длительном производстве, не заботясь о жилище [1, с. 283]. Таким образом, капитал генерирует доход владельцу. Концепция У. Ст. Джевонса перекликается с трактовкой капитала как «отказа от текущего потребления» в части способности сопоставить ценность капитала с интенсивностью откладываемой потребности. Он уделяет внимание разбору разницы между величиной инвестированного капитала и инвестиций в капитал, радикально включая процент на капитал в издержки и считая, что капитал является инвестированным до тех пор, пока работы не принесут прибыль, эквивалентную первоначальным издержкам и проценту с них, причем речь идет о сложных процентах [1, с. 269]. Он предлагает отказаться от различения основного и оборотного капитала, поскольку любая часть капитала имеет определенный срок жизни, и цена его формируется одинаково. В завершении рассмотрения концепции У. Ст. Джевонс постулирует невозможность свести капитал к какому-то предмету или вещи [1, с. 310] – скорее это гомогенный фонд генерирования будущих доходов.

Выводы. Концепции денег и капитала основоположников маржиналистской революции К. Менгера и У. Ст. Джевонса представляют самостоятельные идеи, являющиеся их оригинальным вкладом в экономическую науку. Трактовки данных важнейших экономических категорий вписываются в общую канву построений авторов – субъективно-ценностную и гедонистическую соответственно. При этом и в теории капитала, и особенно в теории денег у сравниваемых экономистов весьма значительное количество переплетений. Капитал у обоих не сводится к капитальным благам, а основан на наличии ресурсного фонда, позволяющего достичь результатов долгосрочных производственных процессов. Деньги в обеих теоретических системах – средство обращения, и невзирая на разную трактовку ключевой функции, авторы призывают к осторожному вмешательству в денежную сферу со стороны государства.

Список использованных источников

1. Джевонс, У. С. Теория политической экономии / У. С. Джевонс. – Москва; Челябинск : Социум, 2021. – 477 с.
2. Jaffe, W. Menger, Jevons and Walras De-Homogenized / W. Jaffe // *Economic Inquiry*. – 1976. – Vol. 14 (4). – P. 511–524.
3. Автономов, В. С. Предисловие к русскому переводу / В. С. Автономов // У. С. Джевонс. Теория политической экономии. – Москва; Челябинск : Социум, 2021. – С. 9–17.
4. Peart, S. Jevons and Menger re-homogenized: Jaffe after 20 years / S. Peart // *American Journal of Economics and Sociology*. – 1998. – Vol. 57 (3). – P. 307–325.
5. Hebert, R. Jevons and Menger re-homogenized: who is real 'odd man out': A Comment of Peart / R. Hebert // *American Journal of Economics and Sociology*. – 1998. – Vol. 57 (3). – P. 327–332.
6. Machaj, M. Marginal Unit vs. Marginal Unit – Some Additional Thoughts on the Differences between Menger, Jevons, and Walras / M. Machaj // *Ekonomia – Wroclaw Economic Review*. – 2015. – Vol. 21 (4). – P. 9–16.
7. Ковалев, А. В. Допустима ли трактовка маржинализма как единой научной школы? / А. В. Ковалев // *Проблемы современной экономики*. – 2008. – № 3. – С. 135–140.

8. Fontaine, Ph. Menger, Jevons, and Walras Un-homogenized, De-homogenized, and Homogenized: A Comment on Peart / Ph. Fontaine // *American Journal of Economics and Sociology*. – 1998. – Vol. 57 (3). – P. 333–339.
9. Менгер, К. Основания политической экономии / К. Менгер. Избранные работы. – М.: Территория будущего. – 2005. – С. 59–286.
10. Джевонс, У. С. Учебник политической экономии / У. С. Джевонс. Теория политической экономии. – Москва; Челябинск : Социум, 2021. – С. 347–476.
11. Джевонс, У. Ст. Деньги и механизм обмена / У. Ст. Джевонс. – Челябинск : Социум, 2006. – 192 с.
12. Menger, C. On the Origin of Money / C. Menger // *Economic Journal*. – 1892. – Vol. 2. – P. 239–255. – Reprinted by Ludvig von Mises Institute. – 2009. – 52 p.
13. Menger, C. Geld. / C. Menger // *The collected works of Carl Menger*; ed. F. A. Hayek – 1936. – Vol. IV. – P. 1–116.
14. Menger, C. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre / C. Menger // Wien: Wilhelm Braumuller, 1871. – 286 p.
15. Ковалев, А. В. Теория ценности денег Карла Менгера / А. В. Ковалев // *Экономическая теория*. – 2020. – № 3. – С. 107–119. <https://doi.org/10.15407/etet2020.03.107>
16. Menger, C. Die Kaufkraft des Guldens osterreichischer Wahrung / C. Menger // *The collected works of Carl Menger*; ed. F. A. Hayek. – 1936. – Vol. IV. – P. 117–124.
17. Menger, C. La monnaie mesure de valeur / C. Menger // *Revue d'economie politique*. – 1892. – № 6. – P. 159–175.
18. Menger, C. Carl Menger's "Money as Measure of Value" / C. Menger // *History of Political Economy*. – 2005. – Vol. 37:2. – P. 245–261. <https://doi.org/10.1215/00182702-37-2-245>
19. Ковалев, А. В. К. Менгер и Дж. М. Кейнс о неопределенности и спросе на деньги: неожиданные параллели / А. В. Ковалев // *Вопросы экономики*. – 2021. – № 2. – С. 85–101. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-2-85-101>
20. Ковалев, А. В. Эффект сопряжения институтов в концепции Карла Менгера / А. В. Ковалев, О. С. Пенязь // *Terra Economicus*. – 2022. – Т. 20 (1). – С. 27–37. <https://doi.org/10.18522/2073-6606-2022-20-1-27-37>
21. Menger, C. Zur Theorie des Kapitals / C. Menger // *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. – 1888. – Vol. 17. – P. 1–49.
22. Ковалев, А. В. Теория капитала Ф. А. Феттера / А. В. Ковалев // *Белорусский экономический журнал*. – 2018. – № 2. – С. 129–138.

Статья поступила в редакцию 23 марта 2022 года

MONEY AND CAPITAL IN THE CONCEPTS OF W. ST. JEVONS AND C. MENGER

A. V. Kavaliov

kavaliov.aliaksandr@gmail.com

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department “Management”
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article analyzes the approaches of Carl Menger and William Stanley Jevons - two authors of the marginalist revolution - to the interpretation of the most important economic concepts - money and capital. They share the evolutionary explanation of the origin of money and similarly understanding their essence, but they emphasize the different basic functions of money. It gives the different shade to the nature of the value of money in their conceptions on money. The positions of the authors on the reasons for the dynamics of the value

of money and on recommendations regarding monetary policy are again converging. The authors' interpretation of capital as a homogeneous fund for generating future income is also similar. At once, Jevons accents emphasis on the function of capital as providing for the current needs of workers, and Menger on the subjectivity of placing any type of capital goods in one or another production chain depending on the individual's needs.

Keywords: marginalism, C. Menger, W. St. Jevons, money, capital, economic calculation.

References

1. Jevons, W. S. (2021) *Teorija politicheskoj ekonomii* [Theory of Political Economy]. Moscow; Chelyabinsk, Sotsium publ. (In Russian).
2. Jaffe, W. (1976) Menger, Jevons and Walras De-Homogenized. *Economic Inquiry*. 14 (4), 511-524.
3. Avtonomov, V. S. (2021) Predisloviye k russkomu perevodu [Preface to Russian Translation]. In: Jevons, W. S. *Teorija politicheskoj ekonomii*. Moscow; Chelyabinsk, Sotsium publ., 9-17. (In Russian).
4. Peart, S. (1998) Jevons and Menger re-homogenized: Jaffe after 20 years. *American Journal of Economics and Sociology*. 57 (3), 307-325.
5. Hebert, R. (1998) Jevons and Menger re-homogenized: who is real 'odd man out': A Comment of Peart. *American Journal of Economics and Sociology*. 57 (3), 327-332.
6. Machaj, M. (2015) Marginal Unit vs. Marginal Unit – Some Additional Thoughts on the Differences between Menger, Jevons, and Walras. *Ekonomia – Wroclaw Economic Review*. 21 (4), 9-16.
7. Kavaliou, A. V. (2008) Dopustima li traktovka marzhinalizma kak edinoj nauchnoj shkoly [Is Marginalism Considered to Be a Unified School?]. *Problems of Modern Economics*. 3, 135-140. (In Russian).
8. Fontaine, Ph. (1998) Menger, Jevons, and Walras Un-homogenized, De-homogenized, and Homogenized: A Comment on Peart. *American Journal of Economics and Sociology*. 57 (3), 333-339.
9. Menger, C. (2005) Osnovaniya politicheskoj ekonomii [Principles of economics]. *Selected works*. Moscow, Territoriya Budushchego publ., 59-286. (In Russian).
10. Jevons, W. S. (2021) Uchebnik politicheskoj ekonomii [Political Economy]. In: Jevons, W. S. *Teorija politicheskoj ekonomii*. Moscow; Chelyabinsk, Sotsium publ., 347-476. (In Russian).
11. Jevons, W. S. (2006) *Den'gi i mehanizm obmena* [Money and the Mechanism of Exchange]. Chelyabinsk, Sotsium publ. (In Russian).
12. Menger, C. (1892) On the Origin of Money. *Economic Journal*. 2, 239-255. Reprinted by Ludvig von Mises Institute, 2009.
13. Menger, C. (1936) Geld. In: Hayek, F. A. (ed.). *The collected works of Carl Menger*, IV, 1-116. (In German).
14. Menger, C. (1871) *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*. Wien: Wilhelm Braumüller. (In German).
15. Kavaliou, A. V. (2020) Teorija cennosti deneg C. Mengera [Menger's theory of the value of money]. *Economic Theory*. 3, 107-119. Available from: <https://doi.org/10.15407/etet2020.03.107> (In Russian).
16. Menger, C. (1936) Die Kaufkraft des Guldens österreichischer Wahrung. In: Hayek, F.A. (ed.). *The collected works of Carl Menger*, IV, 117-124. (In German).
17. Menger, C. (1892) La monnaie mesure de valeur. *Revue d'économie politique*. 6, 159-175. (In French).

18. Menger, C. (2005) Carl Menger's "Money as Measure of Value". *History of Political Economy*. 37:2, 245-261. Avialible from: <https://doi.org/10.1215/00182702-37-2-245>
19. Kavaliou, A. V. (2021) C.Menger i J.M.Keynes o neopredelennosti i sproz na den'gi: neozhidannyje paralleli [Menger and Keynes: On the demand for money and uncertainty]. *Voprosy Ekonomiki*. 2, 85-101. Avialible from: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-2-85-101> (In Russian).
20. Kavaliou, A. V., Peniaz O. S. (2022) Effekt sopriazhenija institutov v koncepcii Carla Mengera [Mutual influence of institutions in the concept of Carl Menger]. *Terra Economicus*. 20 (1), 27-37. Avialible from: <https://doi.org/10.18522/2073-6606-2022-20-1-27-37> (In Russian).
21. Menger, C. (1888) Zur Theorie des Kapitals. *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*. 17, 1-49. (In German).
22. Kavaliou, A. V. (2018) Teorija kapitala F.A. Fettera [F.A. Fetter's Theory of Capital]. *Belarusian Economic Journal*. 2, 129-138. (In Russian).

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

УДК 33:334

JEL B52, E02, G34

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-142-153>

**КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ
ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОГЛАСОВАНИЯ ИНТЕРЕСОВ
УЧАСТНИКОВ КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Д. Л. Коновалов

pochta.dionis@mail.ru

руководитель бюро мониторинга

ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК»,

исследователь Института экономики НАН Беларуси,

г. Минск, Республика Беларусь

Статья посвящена проблеме институциональной адаптации передовой практики корпоративного управления при обеспечении интересов участников корпоративных отношений. Раскрыты основные модели и дана сравнительная характеристика корпоративного управления, нашедшего свое применение в современной мировой практике. На базе международных принципов корпоративного управления определены приоритетные принципы, применимые в условиях становления и развития отечественной корпоративной практики холдинговых объединений с государственным участием.

Ключевые слова: корпоративное управление, институциональная среда организации, белорусская модель корпоративного управления, принципы корпоративного управления, институциональный подход.

Цитирование: Коновалов, Д. Л. Корпоративное управление как институциональный инструмент обеспечения согласования интересов участников корпоративных отношений / Д. Л. Коновалов // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 142–153. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-142-153>

Введение. Корпоративное управление обеспечивает соблюдение интересов и определяет взаимоотношения между участниками корпоративных отношений (мажоритарными и миноритарными акционерами, советами директоров, исполнительными органами, трудовыми коллективами) [1, с. 21–23; 2, с. 171–175; 3, с. 45–47]. История становления корпоративного управления занимает, по меньшей мере, несколько веков, а теория развития корпоративных отношений как предмет научных исследований актуален и в настоящее время. Общепринятой предпосылкой развития корпоративного управления считается процесс, направленный на разделение функций владения и управления собственностью^{1,2} [4, с. 41–42; 5, с. 29–31].

¹ Современные тенденции развития корпораций [Электронный ресурс] / С. Н. Суетин [и др.] // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-2. – Режим доступа: <https://s.science-education.ru/pdf/-2015/1-2/22.pdf>. – Дата доступа: 15.09.2021.

² Шаховой, В. А. Новый тренд корпоративного управления [Электронный ресурс] / В. А. Шаховой // ЦИТИСЭ. – 2015. – № 1. – Режим доступа: http://ma123.su/load/citise_1_2015/08_00_00_ehkonomicheskie_nauki/shkakhovoj_v_a_novyj_trend_korporativnogo_upravlenija/9-1-0-20. – Дата доступа: 15.09.2021.

В нормативно-правовом поле Республики Беларусь термин «корпоративное управление» определяется в широкой и более узкой интерпретации. Так, в широком смысле, согласно Банковскому кодексу Республики Беларусь, корпоративное управление – это система взаимодействия акционеров, органов управления, контрольных органов, должностных лиц и иных заинтересованных лиц, направленная на общее руководство деятельностью организации¹.

В более узком определении корпоративное управление – это организационная модель управления и контроля в акционерном обществе, направленная на повышение эффективности его деятельности². В данном подходе корпоративное управление правомерно рассматривать как систему управления предприятием при соблюдении интересов заинтересованных сторон относительно использования собственности (акционерного капитала), т. к. основное внимание акцентируется на внутриорганизационных отношениях. В наиболее обобщенном виде корпоративное управление представляется системой управленческих взаимосвязей как на внутрикорпоративном, так и межкорпоративном уровне, между корпоративными субъектами и заинтересованными сторонами (в том числе поставщиками, потребителями, государственными органами и пр.) для реализации определенных целей.

В рамках международного права содержание понятия «корпоративное управление» раскрывается в меморандуме Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР): «Корпоративное управление представляет собой систему взаимоотношений между руководством компании, ее советом директоров, акционерами и другими заинтересованными сторонами. Кроме того, корпоративное управление является основой для определения целей компании, а также определения средств достижения этих целей и путей контроля над деятельностью»³.

В научных трудах, посвященных вопросам корпоративного управления, существует ряд различных подходов к определению этого термина, которые, в сущности, более подробно и акцентировано дополняют обобщенное понятие. Основные подходы к определению понятия корпоративного управления представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные подходы к определению «корпоративное управление»

Автор	Определение корпоративного управления
Р. Монкс, Н. Милоу	«Сбалансированный менеджмент всеми аспектами развития корпорации» [6, р. 37].
А. Шлейфер, Р. У. Вишни	«Способы, которыми поставщики финансов корпорациям обеспечивают себе возврат своих инвестиций» [7, р. 757].

¹ Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 25 окт. 2000 г., № 441-3 : принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г. : одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г. // Кодексы Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://kodeksy.by/bankovskiy-kodeks>. – Дата доступа: 19.09.2021.

² Об утверждении методических рекомендаций по организации корпоративного управления в акционерных обществах с участием государства [Электронный ресурс] : постановление М-ва экономики Респ. Беларусь, Гос. ком. по имуществу Респ. Беларусь, 5 июля 2016 г., № 45/14 // iLex : информ. правовая система / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

³ Принципы корпоративного управления G20/ОЭСР [Электронный ресурс] / OECD. – Paris : OECD Publ., 2016. – Режим доступа: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264252035-ru.pdf?expires=1631862780&id=id&accname=guest&checksum=7657E7597B648A5B2F657B5AE90DAA4E>. – Дата доступа: 17.09.2021.

Автор	Определение корпоративного управления
Д. Исаев	«Система отношений между собственниками (акционерами) компании, руководителями высшего звена (директорами), менеджерами нижестоящих уровней, а также другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами), складывающаяся в процессе формирования и реализации стратегий и направленная на обеспечение устойчивого развития компании и максимально полное удовлетворение интересов всех заинтересованных лиц» [8, с. 137].
И. В. Беликов, В. К. Вербицкий	«Система взаимоотношений между собственниками (акционерами) компании и ее менеджментом, между различными группами (stakeholders) по вопросам обеспечения интересов указанных участников корпоративных отношений и обеспечения эффективной деятельности компании, ее соответствия социальным целям и общественным интересам» [9, с. 117].
В. А. Цветков	«Комплексная система механизмов, которая направлена на оптимизацию структуры агентских отношений с целью осуществления справедливого баланса интересов различных владельцев капитала, эффективного инвестиционного процесса и роста стоимости компании» [10, с. 435].
В. Е. Адамов	«Целенаправленная деятельность по повышению стоимости организации за счет оптимизации корпоративных отношений» ¹ .
А. И. Килячков	«Комплекс мер, осуществляемых компаниями для защиты интересов собственников и в конечном итоге для повышения стоимости компании и привлечения инвестиций» [11, с. 51].

Источник: разработка автора.

Обобщенное понятие «корпоративное управление» с позиции институциональной теории можно определить как комплексную деятельность, осуществляемую в нормативно-правовом поле государства, направленную на полное и сбалансированное удовлетворение интересов всех участников корпоративных отношений (акционеров, менеджеров, коммерческих партнеров, государства, персонала) в процессе создания и распределения материальных ценностей, соблюдения этических норм и обеспечения социально-экономического развития организации. Широко применимы для изучения корпоративного управления методы институциональной теории, основанные на общих и частных универсальных положениях менеджмента. При этом методический инструментарий данного направления позволяет более точно и корректно интерпретировать сущность процессов корпоративного управления, а также обосновать возможность их адаптации в рамках устоявшейся государственной институциональной среды. При этом совершенствование корпоративного управления достигается за счет создания новых институциональных настроечных инструментов, согласующихся с базисной институциональной моделью государства [12, с. 90].

Дополнение методологических подходов институционального течения по отношению к процессам и явлениям корпоративной практики находит свое отражение в неинституциональной теоретической мысли. Так, наряду с проблемой достижения экономического роста методология неинституционального течения позволяет учитывать ряд факторов, оказывающих прямое и косвенное воздействие на корпоративную

¹ Адамов, В. Е. Организационно-экономические основы механизма корпоративной реструктуризации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. Е. Адамов ; Моск. гос. индустр. ун-т. – М., 2011. – 26 с.

практику организаций, что обеспечивает глубинное понимание причинно-следственных связей ее деятельности. Согласно неоинституциональному подходу, эффективная деятельность хозяйственного субъекта осуществляется в условиях согласованности экономических интересов различных групп и участников хозяйственных отношений. При этом отдельно выделяются и учитываются факторы социального, политического, идеологического и исторического характера, что, безусловно, находит свое применение при изучении процессов управления и развития интегрированных структур.

Следует отметить, что экспорт институциональных норм корпоративных отношений, в соответствии с современной международной практикой, осуществляется через внедрение Принципов корпоративного управления, утвержденных Советом ОЭСР в 1999 г. (далее – Принципы). Ссылки на данный документ отмечаются в большинстве исследований (1999–2020 гг.), посвященных проблемам корпоративного управления, что свидетельствует о международном признании Принципов и значительном влиянии их на сферу научно-практической деятельности корпоративных отношений^{1,2} [13, р. 38–40; 14, р. 442–450; 15, с. 35–38]. Принципы, как правило, носят рекомендательный характер и в значительной степени определяют национальные стандарты, а также являются одним из основных ориентиров государственной политики в сфере корпоративных отношений. В процессе развития международных производственно-экономических отношений при активном изучении опыта стран, не входивших в ОЭСР и стран «Группы двадцатки», также претерпевали заметные изменения и эволюционировали руководящие принципы ОЭСР [16, с. 60–76]. Так, в обновленных редакциях 2004 и 2015 гг. было включено «Руководство ОЭСР по корпоративному управлению в государственных компаниях», а итоговым документом в настоящий момент являются «Принципы корпоративного управления G20 и ОЭСР»^{3,4}. При этом наблюдается усиление требований к таким аспектам, как ответственность перед акционерами, повышение прозрачности и доступа к корпоративной отчетности, справедливость вознаграждения высшего менеджмента.

Результаты и их обсуждение. Институциональная адаптация и внедрение в корпоративную практику принципов корпоративного управления послужит реальным стимулированием социально-экономического развития микро- и макросреды промышленных объединений с государственным участием. Обратимся к анализу Руководящих принципов ОЭСР по корпоративному управлению для организаций с государственным участием, представляющих интерес для данного исследования. Так, согласно современной международной практике, ключевые принципы в данном направлении обобщены и структурированы по аспектам, представленным на рисунке 3.

С целью дальнейшего дополнения и адаптации к институциональной корпоративной среде государственных объединений холдинговой формы подробно раскроем основные принципы ОЭСР в части обоснования и владения государственным имуществом. В данном направлении постановка принципов подразумевает осуществление

¹ Мулюкова, В. А. Международные и национальные стандарты в области корпоративного управления (на примере ОЭСР, ЮНКТАД и РФ) [Электронный ресурс] / В. А. Мулюкова // Тренды развития современного общества: управленческие, правовые, экономические и социальные аспекты : сб. науч. ст. 4 Междунар. науч.-практ. конф., 17–19 сент 2014 г. / Юго-Зап. гос. ун-т [и др.] ; редкол.: А. А. Горохов (отв. ред.) [и др.]. – Курск, 2014. – Режим доступа: https://elibrary.ru/download/elibrary_22550477_-31850106.pdf. – Дата доступа: 17.09.2021.

² OECD guidelines on corporate governance of state-owned enterprises / OECD. – 2015 ed. – Paris : OECD, 2016. – 76 p.

³ OECD principles of corporate governance 2004 / OECD. – Paris : OECD, 2004. – 68 p.

⁴ OECD guidelines on corporate governance of state-owned enterprises / OECD. – 2015 ed. – Paris : OECD, 2016. – 76 p.

прав собственности в отношении предприятий с государственным участием в интересах широкой общественности, при этом цели должны оправдывать государственное участие, быть публично доступны и периодически оцениваться. Оценка выполнения государством своих полномочий должна проводиться в более широких рамках, нежели стандартная оценка выполнения фидуциарных обязанностей корпоративного органа управления. В свою очередь, информирование общества о выполнении государственных целей, в соответствии с наилучшей практикой корпоративного управления, должно соответствовать высоким стандартам прозрачности и открытости.

Согласно базовым принципам управления, конечной целью государственного участия в предприятиях должна быть максимизация стоимости для общества при рациональном ведении хозяйственной деятельности и эффективном распределении ресурсов. Очевидно, что руководство данным принципом осуществляется в случае обоснования и принятия решений об изменении доли участия государства в управлении и владении предприятием с расчетом на вероятное увеличение эффективности его функционирования.

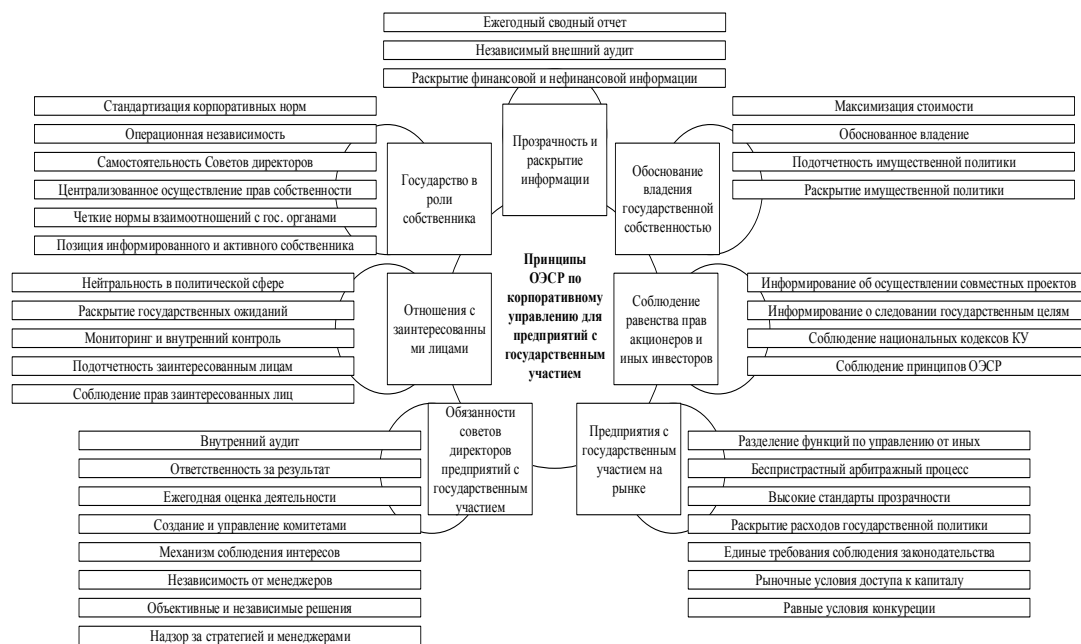


Рисунок 3 – Свод принципов корпоративного управления ОЭСР для предприятий с государственным участием

Источник: собственная разработка на основе¹.

В части соблюдения принципов *обоснованного владения* и *подотчетности имущественной политики* подразумевается разработка государственной политики, которая нормативно определяет роль государства в управлении предприятием и роль государственных органов в ее применении. При этом все обоснования должны быть доступны и своевременно доведены до сведения общественности и государственных лиц, осуществляющих права собственности. Следуя *принципу раскрытия имущественной политики*, государственным органам надлежит информировать о целях промышленного объединения, непосредственно направленных на осуществление государственной политики.

¹ Maher, M. Corporate governance: effects on firm performance and economic growth [Electronic resource] / M. Maher, T. Andersson // OECD: Organization for Economic Cooperation and Development. – Mode of access: <https://www.oecd.org/sti/ind/2090569.pdf>. – Date of access: 16.09.2021.

Отдельный раздел, раскрывающий принципы *государства в роли собственника*, направлен на повышение профессионализма и эффективности корпоративной практики. Так, согласно принципу *стандартизации корпоративных норм* представляется закономерным стремление к упрощению и унификации операционной практики организации. Отличия в организационно-правовых формах частных и государственных предприятий определяют различия их внутренних норм корпоративной практики, что, следует отметить, справедливо для отечественного корпоративного управления. Для задействования данного ресурса в отечественной практике представляется целесообразным адаптировать и развить принципы *операционной независимости* и *самостоятельности советов директоров* (наблюдательных советов). Развитие в данном направлении предусматривает структурированный и прозрачный процесс назначения членов управляющих органов компании, имеющих соответствующую квалификацию и опыт стратегического управления на уровне корпоративного объединения.

На более высоком уровне, по нормам международной практики, следуют принципы *централизованного осуществления прав собственности и взаимодействия с государственными органами*. На этих принципах осуществление прав собственности государственного имущества происходит централизованно в рамках единого ведомства либо иного координирующего органа, подчиненного определенному руководителю министерства. При этом создается основа разработки общей отчетности по государственной собственности, а также возможности разделения функций собственности от иной потенциально конфликтующей деятельности.

Отдельное внимание стоит уделить принципу *информированного и активного собственника*. Так, условием надлежащего осуществления прав собственности является информированное использование своих прав акционера, т. е. владельца пакета акций, принадлежащих государству. В этом ключе необходимо иметь информированную точку зрения по вопросам корпоративного управления путем построения системы отчетности и регулярного мониторинга результатов деятельности организации с государственным участием. По мнению автора, в настоящее время проблема построения адекватной системы и подбор методов корпоративной оценки с целью осуществления периодического мониторинга и сопоставления результатов деятельности актуальна для государственных объединений холдинговой формы.

Анализируя корпоративные принципы функционирования *предприятия с государственным участием на рынке*, следует отметить, что их конечная цель заключается в обеспечении однородной, конкурентной и справедливой рыночной среды. В этом ключе принцип *разделения функций управления* от функций регулятора рынка является ключевой предпосылкой для создания конкурентных рыночных условий для частных организаций и организаций с государственным участием. Правомерно отметить, что в условиях осуществления государственной политики посредством хозяйственной деятельности государственных объединений, в частности, реализации стратегии развития промышленного комплекса Республики Беларусь, полное разделение функций управления от регулятора рынка противоречит государственной институциональной модели, что накладывает соответствующие ограничения на внедрение данного принципа международной корпоративной практики. Однако, по мнению автора, отдельные современные принципы корпоративного управления могут быть органично вписаны в существующую институциональную среду государства и послужат базой совершенствования корпоративной практики промышленных объединений с государственным участием. В частности, соблюдение принципов *беспристрастного арбитражного процесса* и *предъявления единых требований соблюдения законодательства* снижают потенциальные риски и негативные инвестиционные ожидания, тем самым учитываются интересы участников корпоративных отношений. В то же время дифференцированный подход в рамках договорных обязательств и судебных процессов несет в себе

как репутационный государственный ущерб, так и отрицательное влияние на эффективность системы корпоративного управления государственных предприятий, лишая ее дополнительного стимулирующего фактора.

Следует отметить, что предпосылками для стимулирования эффективной корпоративной деятельности также служат принципы обеспечения рыночных условий *доступа к заемному акционерному капиталу*. При этом эффективное корпоративное управление в организациях с государственным участием обеспечивает выполнение обязательств по выплатам задолженностей без гарантий и непосредственного участия государства. Очевидно, что автоматическая выдача гарантий по обязательствам государственных предприятий, в случае их хронической коммерческой несостоятельности, с высокой долей вероятности повлечет за собой системные проблемы и снижение потенциальной отдачи от вложенных ресурсов. В этом ключе вполне закономерной представляется позиция современных отечественных ученых, поддерживающих политику государственного льготного кредитования под реализацию инвестиционных проектов [17, с. 106]. В этих условиях возникают конкретные обязательства и персональная ответственность экономических агентов за эффективное освоение предоставленных ресурсов, критерии которого утверждаются бизнес-планом проекта.

В то же время связующим звеном в данном процессе представляются нормы *высокой прозрачности и раскрытия расходов государственной политики*, которые создают предпосылки разрешения проблем недостаточности и неточности корпоративной информации, свойственной системам с преимущественно нерыночными механизмами перераспределения ресурсов. Так, в целях повышения экономической эффективности предполагается разделение издержек и выручки в зависимости от их принадлежности к хозяйственной деятельности организации и целям государственной политики, при этом информация должна публично раскрываться.

Отдельным блоком (рисунок 3) представляются принципы *соблюдения равенства прав акционеров и иных инвесторов*, которые актуальны при наличии негосударственных инвесторов в составе собственников публичных предприятий. Согласно международному опыту, соблюдение равных акционерных прав в условиях предсказуемости государства как собственника оказывает положительное воздействие на привлечение внешнего финансирования. Реализация данных принципов обеспечивается при функционировании средств правовой защиты в таких корпоративных процессах как: изменение структуры акционерного капитала в пользу доминирующего собственника, участие в принятии корпоративных решений, обеспечение обязательств в отношении раскрытия информации (согласно принципам *информирования о следовании государственным целям и информирования об осуществлении совместных проектов*), участие в общих собраниях акционеров и пр. При этом крайне важно сохранить равенство прав по отношению к мажоритарному акционеру во избежание сдерживающих процессов принятия им законных корпоративных решений.

Особое внимание в рамках данного исследования необходимо уделить принципам *отношений с заинтересованными лицами*. В силу высокой значимости функционирования государственных промышленных объединений для инфраструктуры и социально-экономического развития регионов Республики Беларусь соблюдение широкого спектра интересов заинтересованных лиц представляется особенно важным.

Следуя принципу *соблюдения прав заинтересованных лиц*, выстраиваются корпоративные механизмы и процедуры защиты интересов всех заинтересованных участников корпоративных отношений, предусмотренных нормами законодательства, локальными нормативными актами и соглашениями. Примером данного механизма в соответствии с передовой корпоративной практикой является активное участие представителей трудовых коллективов в составе советов директоров (наблюдательных советов). В этих условиях представляется последовательным руководствоваться прин-

ципом *подотчетности заинтересованным лицам*, согласно которому публичной организации с государственным участием надлежит систематически предоставлять информацию по спектру вопросов, касающихся заинтересованных лиц, тем самым демонстрируя прозрачность своих действий и готовность к взаимному сотрудничеству.

В ключе анализа международных принципов и выявления приоритетных направлений поступательного совершенствования отечественной корпоративной практики, как было отмечено ранее, значительный интерес представляет организация надлежащей и эффективной работы управляющего корпоративного органа – совета директоров (наблюдательного совета). Так, тематический блок принципов – *обязанности советов директоров предприятий с государственным участием* – представляется внутренним институциональным ядром обеспечения высококачественного и эффективного корпоративного управления.

Анализ результатов исследований в области мировой практики корпоративного управления позволяет заключить, что в качестве основных моделей, обусловленных сложившейся институциональной средой, выделяются модели внутреннего (инсайдерская) и внешнего (аутсайдерская) корпоративного управления¹. При этом основное различие моделей заключается в концентрации акционерного капитала. Так, инсайдерская модель отличается высокой концентрацией акционерного капитала корпорации в руках одного собственника либо немногочисленной группы лиц, что позволяет акционерам в значительной степени реализовывать право управления компанией и оказывать влияние на топ-менеджмент организации. Аутсайдерская модель, соответственно, предполагает низкую концентрацию капитала и рассеянную между многочисленными собственниками функцию управления корпорацией, что предполагает относительно меньшую (в расчете на одного акционера) роль в управлении и незначительное влияние на решения высших управляющих лиц [18, с. 1462–1468].

Экономика Беларуси традиционно опирается на государственные предприятия, которые рассматриваются в качестве движущей силы экономического развития страны. Наряду с этим, белорусская модель управления в организациях с государственной формой собственности представляет собой консервативную децентрализованную модель, которая, согласно исследованию, характеризуется управлением со стороны отраслевого органа государственной власти (министерства), обладающего значительным опытом и высокой компетентностью в осуществлении целенаправленной промышленной политики. В силу несовершенства данной модели возникают сложности в разделении функций собственника и регулятора, наблюдается высокая степень вмешательства государства в функции текущего управления, что чревато возникновением корпоративных конфликтов, а также рисков обеспечения равных конкурентных условий на рынке для предприятий всех форм собственности. В рамках данной модели корпоративные объединения выступают в качестве инструмента реализации системной социально-экономической политики государства, что в значительной степени определяет характер функционирования внутренних механизмов системы корпоративного управления, в т. ч. стратегических, инвестиционных, кадровых аспектов.

В силу того, что корпоративное управление в Беларуси признано относительно новым направлением правового регулирования, положения основных нормативно-правовых актов зачастую носят рекомендательный характер, что обуславливает делегирование полномочий по внедрению и совершенствованию корпоративной практики в рамках самих корпоративных объединений. Так, на законодательном уровне закреплены общие вопросы корпоративного управления, касающиеся обязательного наличия

¹ Maher, M. Corporate governance: effects on firm performance and economic growth [Electronic resource] / M. Maher, T. Andersson // OECD: Organization for Economic Cooperation and Development. – Mode of access: <https://www.oecd.org/sti/ind/2090569.pdf>. – Date of access: 16.09.2021.

управляющих органов, а также их основных прав и обязанностей. При этом нормы корпоративного поведения, такие как компетенция управляющих органов, порядок реализации их функций и целесообразность создания дополнительных элементов в структуре управления (профильных комитетов и пр.), предполагается реализовывать посредством разработки и закрепления прав во внутренних нормативных документах (устав общества, положения), которые отвечают его интересам.

Эволюционным этапом развития отечественных хозяйственных объединений стало вступление в силу Указа Президента Республики Беларусь от 28.12.2009 № 660 «О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь», что можно рассматривать как шаг к сохранению и укреплению действующей децентрализованной модели управления. Так, по данным Министерства экономики в настоящее время в республике зарегистрировано 124 холдинга¹. Следует отметить, что процесс «холдинизации» представляется весьма динамичным. Так, на начало 2017 г. В Государственном реестре было зарегистрировано 79 холдингов, в более трети которых (или 73 % субъектах хозяйствования) корпоративное управление осуществляется с государственным участием в форме открытого акционерного общества. При этом на этапе становления системы, согласно докладу Международного валютного фонда, отмечается относительно низкая эффективность управления госсобственностью². В качестве причин выступают: высокие издержки на контроль большого спектра директивно доведенных заданий, привилегированное положение госкомпаний в части реструктуризации задолженностей и выплаты налогов, что в определенной мере лишает их стимула к выработке и осуществлению наиболее выгодных экономических решений [19, с. 82–86].

Выводы. Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что специфика отечественного корпоративного управления характеризуется рядом признаков инсайдерской модели, а именно: свойственной ей высокой концентрацией акционерного капитала с преимущественным влиянием государственного собственника над управленческой инициативой высшего менеджмента компании, слабым вовлечением трудовых коллективов в управление компанией. В условиях становления и преобразования практики корпоративных отношений характерными признаками модели отечественного корпоративного управления являются доминирующая роль мажоритарного акционера и слабые позиции совета директоров (наблюдательного совета), в лучшем случае выполняющего роль консультационного органа для общего собрания собственников.

Выявлено, что практика корпоративного управления в условиях преобладания государственного участия имеет определенные ограничительные особенности и качественные различия относительно моделей в странах с развитым фондовым рынком. Следовательно, при совершенствовании системы корпоративного управления следует исходить из институционального базиса и осуществлять последующие институциональные преобразования корпоративной практики с учетом характерных черт ее функционирования в Республике Беларусь. Все это предполагает органичную адаптацию международной практики к республиканским требованиям и формирование при этом самодостаточной и эффективной модели корпоративного управления.

¹ Белоусов, А. В. Корпоративные формы организации предпринимательской деятельности: особенности, преимущества, недостатки [Электронный ресурс] / А. В. Белоусов // Econ. Consultant. – 2016. – № 1. – Mode of access: <https://cyberleninka.ru/article/v/korporativnye-formy-organizatsii-predprinimatelskoy-deyatelnosti-osobennosti-preimuschestva-nedostatki>. – Date of access: 16.09.2021.

² Республика Беларусь. Отдельные вопросы [Электронный ресурс] : 29 нояб. 2017 г. / Междунар. валют. фонд ; подгот.: Д. Бенедек [и др.] // Международный валютный фонд. – Режим доступа: <https://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2017/Russian/cr17384r.ashx>. – Дата доступа: 17.09.2021.

Список использованных источников

1. Филиппова, С. Ю. Корпоративный конфликт: возможности правового воздействия / С. Ю. Филиппова. – М. : Рос. акад. правосудия, 2009. – 306 с.
2. Миловидов, В. Д. Корпоративное управление 2.0: эволюция системы корпоративных отношений в информационном обществе / В. Д. Миловидов // Проблемы нац. стратегии. – 2017. – № 4. – С. 171–189.
3. Гутников, О. В. Государственные организации как субъекты корпоративных отношений: о допустимости участия в корпоративных отношениях унитарных юридических лиц / О. В. Гутников // Журн. рос. права. – 2016. – № 7. – С. 44–52.
4. Иванова, Е. А. Стратегическое управление компанией как фактор повышения ее конкурентных преимуществ / Е. А. Иванова // Вестн. Таганрог. ин-та упр. и экономики. – 2015. – № 2. – С. 41–42.
5. Воронцов, П. Г. Классические модели корпоративного управления / П. Г. Воронцов // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. – № 11 (51). – С. 29–36.
6. Monks, R. A. G. Corporate governance / R. A. G. Monks, N. Minow. – 3rd ed. – Malden : Blackwell, 2004. – 564 p.
7. Shleifer, A. A survey of corporate governance / A. Shleifer, R. W. Vishny // The J. of Finance. – 1997. – Vol. 52, № 2. – P. 737–783.
8. Исаев, Д. В. Корпоративное управление и стратегический менеджмент: информационный аспект / Д. В. Исаев. – М. : Издат. дом Гос. ун-та – Высш. шк. экономики, 2010. – 218 с.
9. Беликов, И. Корпоративное управление, его стандарты и их внедрение / И. Беликов, В. Вербицкий // Общество и экономика. – 2005. – № 10/11. – С. 113–139.
10. Цветков, В. А. Корпоративный бизнес: теория и практика / В. А. Цветков. – СПб. : Нестор-История, 2011. – 501 с.
11. Килячков, А. Корпоративное управление как фактор привлечения и защиты инвестиций / А. Килячков // Рынок цен. бумаг. – 2003. – № 4. – С. 51–54.
12. Лученок, А. И. Институты правят экономикой / А. И. Лученок. – Минск : Беларус. навука, 2018. – 278 с.
13. Wardhana, D. Y. Good corporate governance practices in family business: a case study in Indonesia / D. Y. Wardhana // Petra Intern. J. of Business Studies. – 2018. – Vol. 1, № 1. – P. 35–44.
14. Weian, Li. Corporate governance evaluation of Chinese listed companies / Weian Li // Nankai Business Rev. Intern. – 2018. – Vol. 9, № 4. – P. 437–456.
15. Бочарова, И. Ю. Соблюдение российского кодекса корпоративного управления в сфере защиты прав акционеров / И. Ю. Бочарова, А. Ю. Рыманов // Russian Journal of Agricultural and Socio-Econ. Sciences. – 2017. – Vol. 63, № 3. – P. 34–44.
16. Ларионова, М. В. Сотрудничество ОЭСР и «Группы двадцати» в целях повышения качества корпоративного управления / М. В. Ларионова, Т. А. Ланышина // Вестн. междунар. орг.: образование, наука, новая экономика. – 2016. – Т. 11, № 4. – С. 60–76.
17. Лученок, А. И. Совершенствование институциональной матрицы белорусской экономической модели / А. И. Лученок // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2016. – Вып. 4. – С. 102–112. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2016-4-102-112>
18. CEO selection as risktaking: a new vantage on the debate about the consequences of insiders versus outsiders / T. J. Quigley [et al.] // Strategic Management J. – 2019. – Vol. 40, № 9. – P. 1453–1470.
19. Мазоль, С. И. Формирование национальной системы корпоративного управления в государственном секторе Республике Беларусь: исторический аспект /

С. И. Мазоль // Корпоратив. упр. и инновац. развитие экономики Севера: вестн. науч.-исслед. центра корпоратив. права, упр. и венчур. инвестирования Сыктывк. гос. ун-та. – 2013. – № 2. – С. 77–94.

Статья поступила в редакцию 06 февраля 2022 года

CORPORATE GOVERNANCE AS INSTITUTIONAL SECURITY TOOL COORDINATION OF THE INTERESTS OF PARTICIPANTS CORPORATE RELATIONS

D. L. Konovalov

Researcher of the SSI «Institute of Economics
of the National Academy of Sciences of Belarus»
Minsk, Republic of Belarus

The article is devoted to the problem of institutional adaptation of best practices of corporate governance while ensuring the interests of the participants of corporate relations. The main models are disclosed and the comparable characteristic of the corporate governance, which has found its progress in modern world practice. On the basis of international principal management principal management, priority principles are identified, which are prioritized under the conditions of the formation and development of the domestic corporate practice of holding associations with state participation.

Keywords: corporate governance, institutional environment of the organization, Belarusian model of corporate governance, principles of corporate governance, institutional approach.

References

1. Filippova, S. Yu. (2009) *Korporativnyi konflikt: vozmozhnosti pravovogo vozdeistviya* [Corporate conflict: possibilities of legal influence]. Moscow, Ros. akad. pravosudiya. (In Russian).
2. Milovidov, V. D. (2017) *Korporativnoe upravlenie 2.0: evolyutsiya sistemy korporativnykh otnoshenii v informatsionnom obshchestve* [Corporate Governance 2.0: The Evolution of the System of Corporate Relations in the Information Society]. *National strategy issues*. 4, 171-189. (In Russian).
3. Gutnikov, O. V. (2016) *Gosudarstvennye organizatsii kak sub'ekty korporativnykh otnoshenii: o dopustimosti uchastiya v korporativnykh otnosheniyakh unitarnykh yuridicheskikh lits* [State organizations as subjects of corporate relations: on the admissibility of participation in corporate relations of unitary legal entities]. *Journal of Russian law*. 7, 44-52. (In Russian).
4. Ivanova, E. A. (2015) *Strategicheskoe upravlenie kompaniei kak faktor povysheniya ee konkurentnykh preimushchestv* [Strategic management of a company as a factor in increasing its competitive advantages]. *Bulletin of the Taganrog Institute of Management and Economics*. 2, 41-42. (In Russian).
5. Vorontsov, P. G. (2015) *Klassicheskie modeli korporativnogo upravleniya* [Classical models of corporate governance] *Problems of Economics and Management*. 51 (11), 29-36. (In Russian).
6. Monks, R. A. G., Minow. N. (2004) *Corporate governance. 3rd ed.* Malden, Blackwell. (In Russian).
7. Shleifer, A. (1997) *A survey of corporate governance. The Journal of Finance*. 2 (52). 737-783.

8. Isaev, D. V. (2010) *Korporativnoe upravlenie i strategicheskii menedzhment: informatsionnyi aspekt* [Corporate management and strategic management: information aspect]. Moscow, Izdatel'skii dom gosudarstvennogo universiteta. Vysshaya shkola ekonomiki. (In Russian).
9. Belikov, I. Verbitskii, V. (2005) Korporativnoe upravlenie, ego standarty i ikh vnedrenie [Corporate governance, its standards and their implementation]. *Society and Economics*. 10/11. 113-139. (In Russian).
10. Tsvetkov, V. A. (2011) *Korporativnyi biznes: teoriya i praktika* [Corporate business: theory and practice]. Saint Peterburg, Nestor-Istoriya. (In Russian).
11. Kilyachkov, A. (2003) Korporativnoe upravlenie kak faktor privlecheniya i zashchity investitsii [Corporate governance as a factor in attracting and protecting investments]. *Stocks and bonds market*. 4, 51-54. (In Russian).
12. Luchenok, A. I. (2018) *Instituty pravlyat ekonomikoi* [Institutions rule the economy]. Minsk, Belaruskaya navuka. (In Russian).
13. Wardhana, D. Y. (2018) Good corporate governance practices in family business: a case study in Indonesia. *Petra International Journal of Business Studies*. 1(1), 35-44.
14. Weian, Li. (2018) Corporate governance evaluation of Chinese listed companies. *Nankai Business Review International*. 9(4), 437-456.
15. Bocharova, I. Yu., Rymanov, Yu. (2017) Soblyudeniye rossiiskogo kodeksa korporativnogo upravleniya v sfere zashchity prav aktsionerov [Compliance with the Russian corporate governance code in the field of protection of shareholder rights]. *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*. 63(3), 34-44. (In Russian).
16. Larionova, M. V. Lanyshina, T. A. (2016) Sotrudnichestvo OESR i «Gruppy dvadtsati» v tselyakh povysheniya kachestva korporativnogo upravleniya [Cooperation between the OECD and the G20 to improve the quality of corporate governance]. *Bulletin of international organizations: education, science, new economy*. 11 (4), 60-76. (In Russian).
17. Luchenok, A. I. (2016) Sovershenstvovanie institutsional'noi matritsy belorusskoi ekonomicheskoi modeli [Improving the institutional matrix of the Belarusian economic model]. *Ekonomicheskaya nauka segodnya*. (4), 102-112. Available from: <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2016-4-102-112> (In Russian).
18. Quigley, T. J. et al. (2019) CEO selection as risk-taking: a new vantage on the debate about the consequences of insiders versus outsiders. *Strategic Management Journal*. 40 (9), 1453-1470.
19. Mazol', S. I. (2013) Formirovaniye natsional'noi sistemy korporativnogo upravleniya v gosudarstvennom sektore Respublike Belarus': istoricheskii aspekt [Formation of the national system of corporate governance in the public sector of the Republic of Belarus: a historical aspect] *Corporate Governance and Innovative Development of the Economy of the North*: bulletin of the Research Center for Corporate Law, Management and Venture Investment of Syktyvkar state university. 2, 77-94. (In Russian).

УДК 338.246.027

JEL L26, I22, P33

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-154-163>

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ
СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

С. А. Веракса

ser.ver1991@mail.ru

заместитель начальника отдела

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей

г. Минск, Республика Беларусь

В статье раскрыта сущность категории «государственная финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства» и выделены подходы к ее оказанию, основанные на риск-менеджменте. Проанализирована ситуация с финансовой поддержкой малого предпринимательства в Республике Беларусь и предложен к использованию альтернативный инструмент финансовой поддержки, заключающийся в предоставлении гарантий по кредитам коммерческих банков под поручительство гарантийного фонда. Разработана блок-схема взаимодействия субъектов инфраструктуры финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства при реализации проекта «Гарантийный фонд».

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, цели устойчивого развития, поддержка малого и среднего предпринимательства, гарантийный фонд, финансовая поддержка, инфраструктура финансовой поддержки.

Цитирование: Веракса, С. А. Теоретико-методологические основы государственной финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства в контексте устойчивого развития / С. А. Веракса // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 154–163. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-154-163>

Введение. Государственная политика в области развития и поддержки предпринимательства является неотъемлемой частью экономической политики страны. По мнению экономистов, «в период отсутствия достаточной рыночной саморегуляции или в посткризисный период на государство возлагается огромная ответственность, в связи с чем недопустимо уменьшать его роль в экономике, особенно на этапе выхода из кризисных явлений» [1, с. 51]. Государство видит в малом предпринимательстве «перспективно развивающийся сектор белорусской экономики» и планомерно создает для его развития меры государственной поддержки [2, с. 132].

По мнению некоторых ученых-экономистов, «государственная политика в области предпринимательства должна иметь, в том числе инструменты регулирования и поддержки, с помощью которых органы государственного управления воздействует на субъекты предпринимательства и среду в рамках выполнения своих функций» [3, с. 342–344]. Кроме поддержки на республиканском уровне, как отмечают некоторые экономисты, государственная поддержка должна оказываться и на местном уровне. В свою очередь, СМП весьма заинтересованы в тесном и эффективном сотрудниче-

стве с органами власти на местах, так как большинство проблем развития связано именно с решением вопросов регионального и местного значения¹.

Государством на протяжении всего периода формировались отдельные направления экономической политики по поддержке субъектов малого предпринимательства (далее – СМП), в числе которых финансово-кредитная политика, направленная на обеспечение потребностей предпринимательских структур в финансовом капитале^{2, 3}.

Результаты и их обсуждение. Под государственной финансовой поддержкой малого предпринимательства предлагаем понимать *систему, обеспечивающую не только предоставление, но и улучшение доступа к финансовым ресурсам субъектам малого предпринимательства на основе использования финансовых мер и инструментов; охватывающую отношения между государством, его уполномоченными государственными органами (республиканскими и местными органами государственного управления, специальными фондами и иными), финансовыми посредниками (коммерческими банками, институтами развития и иными) и субъектами малого предпринимательства с целью обеспечения их устойчивого развития.*

Под объектом государственной финансовой поддержки СМП рассматриваем финансовую деятельность СМП по реализации инвестиционных проектов или, в исключительных случаях, текущей деятельности при недостатке и (или) невозможности, экономической нецелесообразности привлечения иных источников.

Субъектом государственной финансовой поддержки СМП выступают те СМП, которые одновременно нуждаются в финансировании, при этом успешно функционирующие до этого момента на рынке, безубыточные, получающие право на такую поддержку в соответствии с действующим законодательством и в порядке реализации правительственных и местных программ развития сектора СМП [4, с. 18–36; 5, с. 747–764].

В мировой практике государственную финансовую поддержку СМП по формам принято подразделять на: классические (традиционные) и альтернативные формы финансовой поддержки СМП. В настоящее время многие альтернативные финансовые инструменты поддержки СМП становятся все более популярными как в научной среде, так и в среде предпринимателей. Представленная на рисунке 1 классификация основана на риск-менеджменте и приводится на основе информации Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Во-первых, это финансовая поддержка, базирующаяся на имеющихся у СМП ресурсах. Описывается как применение методологии управления структурированным оборотным капиталом и средствами от заемных источников, аккумуляция и перераспределение дебетового портфеля, ценных бумаг, основных средств, в т. ч. фондов и/или недвижимого имущества. Данный вид используют начинающие СМП и те, кто может получить прямую выгоду при применении инструментов рефинансирования своих обязательств и стремится развиваться.

¹ Захарченко, А. А. Формирование и развитие системы поддержки малого предпринимательства на муниципальном уровне: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. А. Захарченко. – Ставрополь. – 2011. – 183 с.

² Ажекбаров, К. А. Организационно-методические основы разработки программы поддержки малого предпринимательства в рамках СНГ : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / К. А. Ажекбаров. – М., 1999. – 192 с.

³ Борисенко, Р. Н. Развитие малого предпринимательства в России и странах СНГ : учеб. пособие / Р. Н. Борисенко. – М. : Клистар, 2002. – 256 с.



Рисунок 1 – Подход к государственной финансовой поддержке, основанной на риск-менеджменте
 Источник: разработка автора.

Во-вторых, совокупность методов, целью которых служит позволить СМП нарастить альтернативную задолженность, которая позволяет легче управлять имеющимися долгами без потери доходности бизнеса. Такой подход принято называть реструктуризацией долга. Он базируется на принципах, что все стороны сделки с СМП заинтересованы в его успехе, а значит возможно согласовать условия и графики платежей, с тем чтобы СМП имел больше шансов вернуть долг.

В-третьих, применение гибридных инструментов финансовой поддержки являются ключевым подходом при выстраивании своей налоговой стратегии у многих СМП.

В-четвертых, финансовое инвестирование в капитал организации (покупка акций) формирует костяк финансовой уверенности для СМП, дающую возможность претендовать на расширение своих операций, претендовать на получение доступа к иным рынкам финансирования и нивелировать инвестиционные риски, которым подвержены другие СМП, не имеющие возможность получить финансовую поддержку.

В рамках каждой из групп имеются другие конкретные инструменты финансовой поддержки. У СМП имеется большой набор альтернативных инструментов финансовой поддержки, в которых государство принимает непосредственное участие или же опосредовано участвует в финансировании деятельности СМП. При этом существует ряд форм поддержки, которые остаются вне зоны досягаемости государственных структур. Принято полагать, что государству необходимо становиться частью альтернативных инструментов финансовой поддержки, уходя от прямых форм финансирования СМП.

Для углубленного понимания работы государственной финансовой поддержки СМП необходимо принимать во внимание основные принципы стратегии расширения доступа СМП к финансированию. Данные принципы были сформированы группой G20/ОЭСР «G20/OECD HIGH-LEVEL PRINCIPLES ON SME FINANCING» и остаются

ся актуальными и по сей день¹. Учеными экономистами были выделены 11 принципов, которые необходимо учитывать при реализации мероприятий по финансовой поддержке СМП. Они затронули все базисные элементы от выявления потребностей и пробелов в финансировании СМП и совершенствование баз данных, до мониторинга и оценки государственных программ по финансовой поддержке СМП. Интерес к данным основополагающим началам подкрепляется тем, что ими руководствуются в 55 странах ОЭСР и странах партнерах ОЭСР, а значит, данные принципы носят общепризнанный характер и имеют высокий процент успешного применения.

Руководствуясь данными принципами Декларацией ООН от 25 сентября 2015 года «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года» предложено расширить доступ субъектов малого бизнеса, особенно в развивающихся странах, к финансовым ресурсам, в том числе к недорогим кредитам, и ускорить их интеграцию в производственно-сбытовые цепочки и рынки (пункт 9.3)².

В г. Мехико (Мексика) на министерской конференции ОЭСР по МСП (22–23 февраля 2018 г.), был подготовлен документ для обсуждения по возможным путям повышения вклада МСП в развитие экономики, в котором было намечено расширение доступа МСП к разнообразным инструментам финансирования [6]. На заключительном заседании Министерской конференции 55 стран приняли Декларацию об укреплении МСП и предпринимательства в целях повышения производительности. Одним из направлений развития, предусмотренных в Декларации, прописано совершенствование инфраструктуры финансовой поддержки СМП [7].

Задача по расширению доступа субъектов малого бизнеса к финансовым ресурсам и формированию для этого соответствующей инфраструктуры отражена в Национальной стратегии устойчивого социального-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года. Для реализации этой задачи Правительство Республики Беларусь приняло Постановление 17 октября 2018 г. № 743 «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года» (далее – Стратегия). Основополагающей задачей, предложенной Стратегией, является формирование динамично развивающегося сектора малого и среднего предпринимательства, способного существенно улучшить структуру белорусской экономики, обеспечить эффективную занятость и рост доходов населения и др. Данные документы безусловно лягут в основу построения устойчивых экономических цепочек как внутри страны, так и за ее пределами, в том числе и на рынке ЕАЭС.

В Республике Беларусь сформирована своя инфраструктура финансовой поддержки СМП. Анализ программных документов, нормативных правовых актов и других источников позволил установить, что в Беларуси действуют следующие виды финансовой поддержки: кредиты, займы, поручительство, финансирование лизинговых операций, субсидирование ставки вознаграждения по кредиту, грантовое финансирование, мезонинное финансирование, венчурное финансирование. Данные виды поддержки реализуются более чем десяти субъектами, которые входят в систему инфраструктуру финансовой поддержки СМП (таблица 1).

¹ G20/OECD High-level principles on SME financing [Electronic resource] // Antalya, Turkey : OECD Publishing, 2015. – Mode of access: <https://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-Principles-on-SME-Financing.pdf>. – Date of access: 25.11.2021.

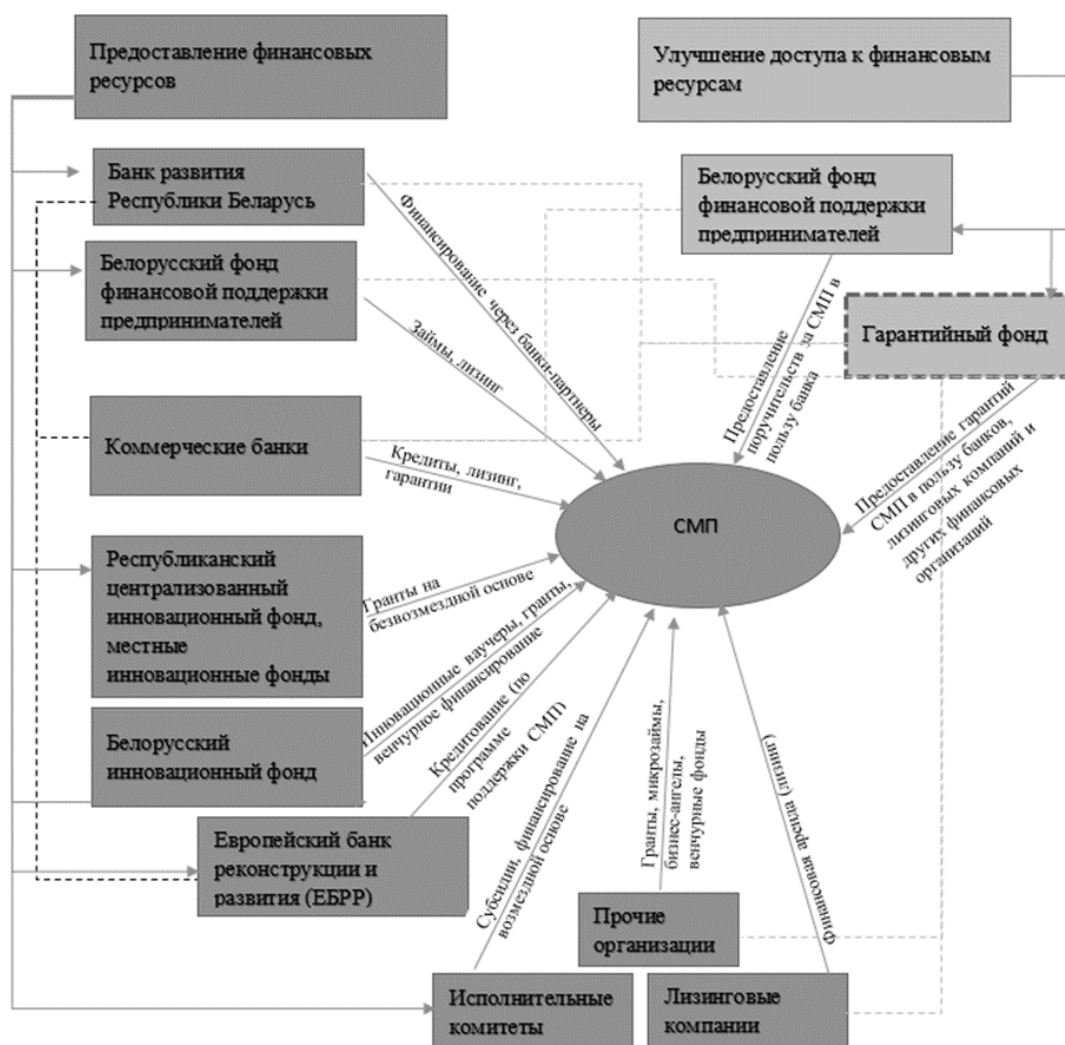
²Autio, E. High-growth SME support initiatives in nine countries: Analysis, categorization, and recommendations [Electronic resource] / E. Autio, A. Kovalainen // Report prepared for the Finnish Ministry of Trade and Industry, 2007. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/238662295_HighGrowth_SME_Support_Initiatives_in_Nine_Countries_Analysis_Categorization_and_Recommendations. – Date of access: 30.11.2021.

Таблица 1 – Субъекты инфраструктуры финансовой поддержки СМП в Республике Беларусь

Субъекты инфраструктуры государственной финансовой поддержки СМП	Инструмент поддержки	Характер поддержки	Содействие решению проблемы
ОАО «Банк развития Республики Беларусь»	Кредитное финансирование Финансовая аренда (лизинг) по специальной программе финансовой поддержки СМП	Прямая (через банки партнеры)	Предоставление финансовых ресурсов
Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей	Заемное финансирование Финансовая аренда (лизинг) Поручительство по кредитам банка для СМП	Прямая (заем, лизинг) Косвенная (предоставление поручительства за СМП)	Предоставление финансовых ресурсов Улучшение доступа к финансовым ресурсам
Коммерческие банки	Кредитование Финансовая аренда (лизинг) Партнерские программы Предоставление банковских гарантий	Прямая	Предоставление финансовых ресурсов
Республиканский централизованный инновационный фонд, местные инновационные фонды	Финансирование инновационных проектов на безвозмездной основе		
Белорусский инновационный фонд	Инновационные ваучеры, гранды Венчурное финансирование		
Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР)	Кредитование по специальной программе поддержки СМП		
Исполнительные комитеты	Субсидии Финансирование на возмездной основе		
Лизинговые организации	Финансовая аренда (лизинг)		
Прочие организации и лица	Гранты, микрозаймы, бизнес-ангелы, венчурные фонды		

Источник: разработка автора.

Проводя анализ существующих форм финансовой поддержки СМП, можно прийти к выводу, что в Республике Беларусь довольно хорошо развита система прямой финансовой поддержки СМП, но не развита система косвенной (опосредованной) финансовой поддержки СМП, хотя на сегодняшний день конъюнктура рынка сместилась в косвенные формы финансовой поддержки СМП (таблица 1). Главной проблемой современной инфраструктуры поддержки СМП является недостаток субъектов, созданных для улучшения доступа СМП к финансовым ресурсам. Для решения данной проблемы в Республике Беларусь необходимо создать новый элемент инфраструктуры финансовой поддержки СМП – Гарантийный фонд, который будет предоставлять гарантии за СМП в пользу коммерческих банков (рисунок 2).



----- обозначается движение денежных средств от субъектов инфраструктуры ГФП к коммерческим банкам; ----- обозначается взаимодействие между субъектами, предоставляющими финансовые средства, и субъектами, улучшающими доступ к финансовым средствам для СМП; **-----** обозначается предлагаемый к созданию инструмент, улучшающий доступ к финансовым средствам для СМП.

Рисунок 2 – Инфраструктура финансовой поддержки СМП при реализации проекта «Гарантийный фонд»

Источник: разработка автора.

Одним из инструментов поддержки СМП в мировой практике является институт предоставления гарантии (поручительства) в пользу банка за СМП, при обращении СМП за кредитом в банк. В Беларуси данный механизм существует с середины 2019 г. на базе Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей. Количество выданных гарантий в первый год работы механизма составляет более 40, однако это является малой цифрой по сравнению с количеством выданных кредитов и количеством отказов в выдаче кредитов по причинам недостатка обеспечения у СМП [8, с. 1030–1051].

При использовании механизма кредитных гарантий у банка появляется возможность разделить свои риски между участниками сделки (коммерческим банком, субъектом, предоставившим гарантию и СМП). При отлаженной работе системы предо-

ставления кредитных гарантий за СМП увеличиваются дополнительные поступления в государственную казну, т. к. СМП получил желаемые деньги и, при успешной реализации проекта, получит дивиденды и осуществит обязательные платежи в бюджет. Коммерческие банки вкладывают свободные финансовые ресурсы, во-первых, с более низкими рисками, чем при стандартной процедуре кредитования, во-вторых, работают в перспективном направлении, популярном среди банков в зарубежной практике [9, с. 1097–1108; 10, с. 13–20].

Об актуальности предложенного гарантийного механизма, доказавшего свою эффективность в улучшении доступа СМП к финансовым ресурсам, свидетельствует его использование во многих странах мира. В одних странах система кредитного гарантирования используется очень эффективно, в других в основном для конкретных проектов и в меньшем масштабе. В докризисный период (до 2020 года) совокупность выданных кредитных гарантий в Японии составляла 7,3 % ВВП, что являлось самым высоким показателем среди всех стран. Это более 1,5 млн СМП, которые получили финансирование, обеспеченное гарантией. Доля кредитных гарантий в ВВП Южной Кореи составила 6,2 %, Турции – 5,1 %, Китае – 3,6 %. В период кризиса 2020 г. ВВП всех почти во всех странах сокращался, а объем выдачи гарантий существенно увеличивался, и значительно превышают показатели прошлого года¹. В связи с вышеизложенным целесообразной представляется адаптация мирового опыта применения гарантийного механизма к условиям финансовой системы Республики Беларусь.

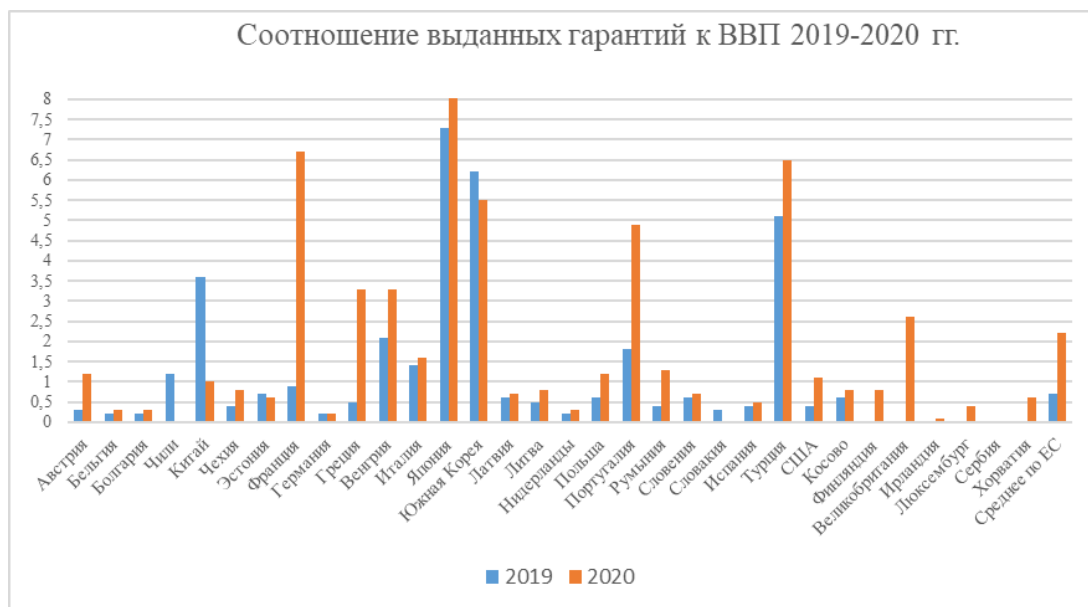


Рисунок 3 – Соотношение выданных гарантий к ВВП в 2019–2020 гг.

Источник: разработано автором на основе².

Выводы. Как показывает мировая практика, при создании гарантийного фонда могут возникнуть следующие проблемы:

- недостаточная капитализация гарантийного фонда;

¹ Statistical Yearbook 2020 [Electronic resource] // AECM. – Mode of access: <https://aecm.eu/wp-content/uploads/2021/06/AECM-Statistical-Yearbook-2020.pdf>. – Date of access: 10.12.2021.

² 11. Fiscal monitor, April 2021 [Electronic resource] // International Monetary Fund. – Mode of access: <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2021/03/29/fiscal-monitor-april-2021#Full%20Report>. – Date of access: 27.10.2021.

- необходимость создания гарантийного фонда с государственной долей участия в размере 100 %;
- отсутствие гарантийных фондов в отдельных регионах республики;
- низкая активность частного сектора в приобретении гарантий (поручительств).

Реализация гарантийного механизма является уникальным видом финансовой поддержки в Республике Беларусь. Он может найти широкое применение как на республиканском, так и на местном уровне, что в свою очередь послужит эффективному вложению банковского капитала, развитию бизнеса из отраслей, требующих значительных вложений, в которые государство не готово самостоятельно инвестировать. Кроме этого, создание в Республике Беларусь гарантийного фонда будет способствовать:

- развитию субъектов малого и среднего предпринимательства и увеличению их доходов;
- развитию экспортоориентированной и импортозамещающей продукции и производств;
- созданию новых и сохранению действующих рабочих мест (занятости и самозанятости населения);
- увеличению поступления налогов в бюджет;
- развитию регионов.

Список использованных источников

1. Лыч, Г. М. Инновационная экономика и рынок / Г. М. Лыч // Социально-экономические и правовые исследования. – 2009. – № 3. – С. 51–68.
2. Гусейнова, Э. М. Повышение роли малого предпринимательства в научно-техническом развитии среднего и крупного предпринимательства и обеспечении общенационального экономического роста / Э. М. Гусейнова // Беларусь в современном мире: материалы X Междунар. науч. конф., посвящ. 90-летию образования Белорус гос ун-та, Минск, 29 окт. 2011 г. / редкол: В. Г. Шадурский [и др.]. Минск: Издат. центр БГУ. – 2011. – С. 132–132.
3. Алимова, Т. А. Государственная политика в сфере предпринимательства: выученные и невыученные уроки / Т. А. Алимова // Модернизация экономики и общественное развитие : в 3 кн. / отв. ред. Е. Г. Ясин. – М. : Изд. дом ГУ ВШО, 2007. – Кн. 2. – С. 342–351.
4. Зацепин, Ю. М. Инвестиционная поддержка малого предпринимательства / Ю. М. Зацепин, Б. К. Злобин. – М. : Советский спорт, 1997. – 72 с.
5. Преснякова, Е. В. Оценка влияния макроэкономических факторов, определяющих предложение финансовых ресурсов, на инвестиционную активность в Республике Беларусь / Е. В. Преснякова // Финансы и кредит, 2017. – Т. 23, вып. 13. – С. 747–764.
6. Acs, Z. J. National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications / Z. J. Acs, E. Autio, L. Szerb // Research Policy. – 2014. – Vol. 43, No. 3. – P. 449–476.
7. Acemoglu, D. Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty / D. Acemoglu, J. A. Robinson. – Crown Books, 2012. – P. 571.
8. Audretsch, D. B. Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions / D. B. Audretsch, M. Belitski // The Journal of Technology Transfer. – 2017. – Vol. 42, No. 5. – P. 1030–1051.
9. Autio, E. Entrepreneurial innovation: The importance of context / E. Autio, M. Kenney, P. Mustar, D. Siegel, M. Wright // Research Policy. – 2014. – Vol. 43, No. 7. – P. 1097–1108.

10. Autio, E. High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorisation, and Recommendations / E. Autio, M. Kronlund, A. Kovalainen // MTI. – 2007. – P. 92.

Статья поступила в редакцию 26 февраля 2022 года

**CONCEPTUAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORK FOR PUBLIC
FINANCIAL SUPPORT FOR SMALL BUSINESS ENTERPRISES
IN THE CONTEXT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

S. A. Veraxa

Deputy Head of Department
Belarusian Fund for Financial Support to Entrepreneurs
Minsk, Republic of Belarus

The article reveals the essence of the category "state financial support for small businesses" and highlights approaches to its provision based on risk management. The situation with financial support for small businesses in the Republic of Belarus is analyzed and an alternative instrument of financial support is proposed for use, which consists in providing guarantees for commercial bank loans under the guarantee of a guarantee fund. A block diagram of the interaction between the subjects of the infrastructure of financial support for small businesses in the implementation of the project "Guarantee Fund" has been developed.

Keywords: *small and medium business, sustainable development goals, support for small and medium businesses, guarantee fund, financial support, financial support infrastructure.*

References

1. Lych, G. M. (2009) Innovatsionnaya ekonomika i rynek [Innovative economy and market]. *Socio-economic and legal studies*. 3, 51-68. (In Russian).
2. Guseinova, E. M. (2011) Povyshenie roli malogo predprinimatel'stva v nauchno-tekhnicheskom razvitii srednego i krupnogo predprinimatel'stva i obespechenii obshchenatsional'nogo ekonomicheskogo rosta [Increasing the role of small business in the scientific and technical development of medium and large businesses and ensuring national economic growth]. *Belarus' v sovremennom mire: materialy X Mezhdunar. nauch. konf., posvyashch. 90-letiyu obrazovaniya Belorus gos un-ta, Minsk, 29 okt. 2011 y.* Minsk, BGU. 132-132. (In Russian).
3. Alimova, T. A. (2007) *Gosudarstvennaya politika v sfere predprinimatel'stva: vuyuchennye i nevyuchennye uroki* [State Policy in the Sphere of Entrepreneurship: Lessons Learned and Unlearned]. *Modernizatsiya ekonomiki i obshchestvennoe razvitie* : v 3 kn. / otv. red. E.G. Yasin. Moscow, GU VShO. (2), PP. 342–351. (In Russian).
4. Zatsepin, Yu. M., Zlobin, B. K. (1997) *Investitsionnaya podderzhka malogo predprinimatel'stva* [Investment support for small business]. Moscow. Sovetskii sport. (In Russian).
5. Presnyakova, E. V. (2017) Otsenka vliyaniya makroekonomicheskikh faktorov, opredelyayushchikh predlozhenie finansovykh resursov, na investitsionnyu aktivnost' v Respublike Belarus' [Assessing the impact of macroeconomic determinants of financial resource supply on investment activity in the Republic of Belarus]. *Finance and Credit*. 23 (13). 747-764. (In Russian).
6. Acs, Z. J., Autio, E. & Szerb, L. (2014) National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*. 43 (3), 449-476.

7. Acemoglu, D., Robinson, J. A. (2012) *Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty*. Crown Books.
8. Audretsch, D. B., Belitski, M. (2017) Entrepreneurial ecosystems in cities: establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer*. 42 (5). 1030-1051.
9. Autio, E. Kenney, M. Mustar, P., Siegel, D. & Wright, M. (2014) Entrepreneurial innovation: The importance of context. *Research Policy*. 43 (7). 1097-1108.
10. Autio, E., Kronlund, M., Kovalainen, A. (2007) *High-Growth SME Support Initiatives in Nine Countries: Analysis, Categorisation, and Recommendations*. MTI. p. 92.

УДК 338.24

JEL: D23; M14; O16

<https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-164-171>

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ПО ОПЫТУ КНР

Сюй, Цзинь

аспирант

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

В статье предложена концептуальная модель системы корпоративного управления предприятиями Республики Беларусь по опыту КНР. Она содержит в себе новейшие методы в области учета, анализа, планирования мониторинга, диагностики, контроля и т. д. и направлена на обеспечение принятия эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: система корпоративного управления, государственные предприятия, совет директоров, акционеры, инновации.

Цитирование: Сюй, Цзинь. Концептуальная модель системы корпоративного управления предприятиями Республики Беларусь по опыту КНР / Цзинь Сюй // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2022. – Вып. 15. – С. 164–171. <https://doi.org/10.21122/2309-6667-2022-15-164-171>

Введение. Несмотря на относительно небольшое количество исследований, посвященных системе корпоративного управления предприятиями, это исследование выявляет некоторые важные различия между государственными предприятиями и частными организациями в ключевых аспектах развития системы корпоративного управления. Это объясняется следующими факторами.

Во-первых, госпредприятия (далее – ГП) Китая и Беларуси в меньшей степени подчиняются дисциплине механизмов внешнего управления, таких как государственное регулирование и рыночные силы. Например, хотя в последние годы было принято новое законодательство для улучшения управления в банковской системе, субъекты отрасли серьезно сомневаются в применении обновленных законов (таких как закон о банкротстве) в отношении государственных банков, особенно крупных [1]. В этой связи способность государственных предприятий выживать обычно объясняется государственной защитой и лучшим доступом к кредитам через ссуды государственных банков, несмотря на их более низкую операционную эффективность и производительность, чем у частных компаний [2, с. 29].

Второе отличие касается целей функционирования. Поскольку частные фирмы сталкиваются с острой рыночной конкуренцией и испытывают трудности с получением ссуд в государственных банках, они должны эффективно работать, чтобы выжить [3, с. 89]. В результате частные компании сильно ориентированы на рынок и сосредоточены на достижении экономических целей. В отличие от этого, правительство по-прежнему требует, чтобы ГП осуществляли деятельность в социальных и политических целях, такую как обеспечение занятости и социальной стабильности, что делает эти ГП менее ориентированными на рынок [4, с. 138]. Разница в целях может повлиять на различия их инвестиционных решений и результатов деятельности. ГП с меньшей вероятностью будут вкладывать средства в новые высокотехнологичные проекты [5, с. 261], с большей вероятностью инвестируют в проекты с более низкой доходностью

[6, с. 308], у них наблюдается отставание в реинвестировании доходов компаний [7, с. 761], а также в практике найма и обучения [8, с. 873]. ГП обычно имеют более низкую производительность, чем частные фирмы [9].

Приведенные выше результаты позволяют предположить, что механизмы внутреннего корпоративного управления более важны и трудны для внедрения на государственных предприятиях, чем в частных. Поскольку госпредприятия в значительной степени защищены от механизмов внешнего управления, таких как рыночные силы, механизмы внутреннего управления становятся более важными.

Результаты и их обсуждение. Критическое различие между Республикой Беларусь и западными экономически развитыми странами заключается в том, что в Беларуси имеется большое количество государственных предприятий. Более того, после реформы государство по-прежнему владеет значительной долей собственности. Реформа дробления акций привела к значительному сокращению государственной собственности после 2011 г. Тем не менее, доля государства остается высокой, и оно сохраняет контроль над собственностью в стратегически важных отраслях промышленности.

Учитывая то, что белорусские социальные институты и правительство оказывают огромное влияние на листинговые компании, один важный вопрос о структуре собственности белорусских организаций заключается в том, связана ли степень государственной собственности с производительностью предприятия.

Опыт Китая указывает на то, что ключом к совершенствованию структуры корпоративного управления компании является содействие созданию советов директоров для формирования и совершенствования механизмов принятия решений, реализации и надзора с равными правами и обязанностями, скоординированными операциями и эффективной системой сдержек и противовесов. Кроме того, важно стандартизировать поведение председателя и генерального директора и в полной мере задействовать роль совета директоров в принятии решений, надзорную роль наблюдательного совета, управленческую роль руководства, и основная политическая роль партии.

Для усиления внутренней системы сдержек и противовесов совета директоров полностью государственного предприятия или компании, единственным инвестором которой является государство, в ее совет директоров и наблюдательный совет должны входить представители сотрудников. Внешние директора должны составлять большинство в совете, должна применяться система «один человек – один голос», и директора несут ответственность за решения совета. ГП должны продолжать совершенствоваться, создавая команду внешних директоров и приветствуя внешних директоров с различным опытом.

Меры независимой конструкции модели системы корпоративного управления (рисунок 1).

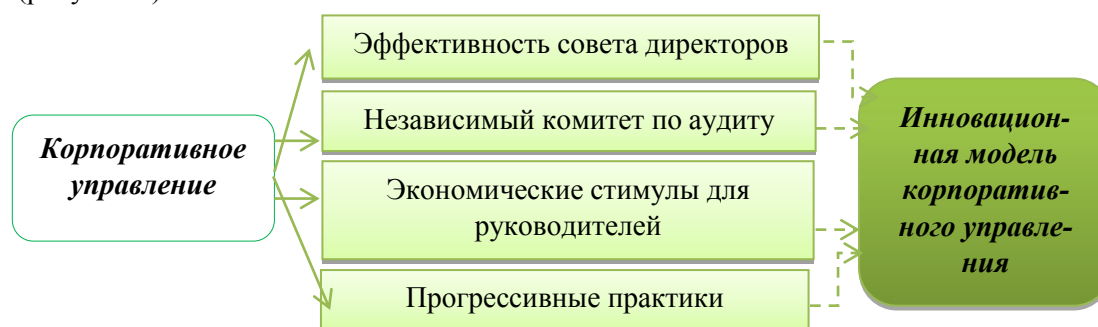


Рисунок 1 – Концептуальная модель системы корпоративного управления предприятиями Республики Беларусь по опыту КНР

Источник: разработка автора.

Существующие эмпирические исследования показали преобладание четырех механизмов, а именно эффективности совета директоров, независимости комитета по аудиту, вознаграждения руководителей и прогрессивные практики:

1) Эффективность совета директоров относится к тому, насколько хорошо последний выполняет свои функции мониторинга и стратегического консультирования, такие как комитеты по управлению и вознаграждениям.

2) Независимый комитет по аудиту: некоторые исследования показали, что компании с наличием комитета по аудиту, особенно когда комитет является активным и независимым, имеют меньше финансовых неточностей и других нарушений в отчетности.

3) Экономические стимулы для руководителей. Фундаментальная дилемма корпоративного управления заключается в несовершенном согласовании стимулов между акционерами и менеджерами, что может привести к поведению и решениям менеджеров, не отвечающим интересам акционеров.

4) Прогрессивные практики: согласно когнитивной парадигме, система корпоративного управления поощряет менеджеров к приобретению определенных компетенций и, таким образом, внедряет новые прогрессивные практики в свой стиль управления [10, с. 303].

Согласно когнитивной парадигме корпоративного управления, совет директоров играет стимулирующую роль посредством создания и развития конкретных знаний и инкубации инноваций внутри компании. Поэтому сформируем первую гипотезу как:

Гипотеза 1. Эффективность совета директоров положительно влияет на инновации внутри предприятия.

При этом инновационная деятельность и непосредственный отбор инвестиционных проектов рекомендуется осуществлять специализированной рабочей комиссией. Процедура формирования совместной рабочей комиссии предполагает следующие этапы:

1) проведение заседания наблюдательного совета по вопросам образования общих рабочих комиссий, на котором: определяются необходимые комиссии и их количественный состав; осуществляется голосование за количество и состав комиссий;

2) избрание и утверждение представителей наблюдательного совета в состав комиссии;

3) избрание и утверждение представителей совещательного органа в состав комиссии;

4) избрание председателя комиссии из представителей наблюдательного совета;

5) избрание секретаря из представителей совещательного органа.

Взаимодействие членов наблюдательного совета и совещательного органа может реализовываться по трем вариантам:

во-первых, путем создания постоянных совместных комиссий из числа представителей обоих органов;

во-вторых, путем параллельной обособленной работы представителей обоих органов над проблемным вопросом с последующим представлением результатов работы на рассмотрение наблюдательного совета на очередном заседании;

в-третьих, путем создания временных совместных рабочих групп для решения проблемных вопросов, которые носят оперативный характер для рассмотрения на заседании наблюдательного совета.

Следовательно, взаимодействие членов совещательного органа (рабочей комиссии) с членами наблюдательного совета в процессе совместной деятельности по решению проблемных вопросов и возможностей взаимодействия членов обоих органов между собой представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Механизм взаимодействия членов совещательного органа и наблюдательного совета в процессе совместной деятельности

Направления	1. Создание постоянных комиссий из числа представителей обоих органов	2. Параллельная работа представителей обоих органов	3. Создание временных совместных рабочих групп
Характер взаимодействия	Сотрудничество на постоянной основе, направления обсуждения и решение текущих вопросов по деятельности общества, которые требуют решения	Временная работа по решению проблемных вопросов с целью получения двух альтернативных решений и последующего выбора эффективного из них	Временная работа по решению проблемных вопросов с целью получения согласованного решения
Реализация	Голосование в совместной комиссии и передача на голосование в наблюдательный совет	Обособленное голосование в обоих органах и передача результатов голосования на рассмотрение в наблюдательный совет	Голосование в общей группе и передача на рассмотрение наблюдательному совету
Результаты	Готовые рекомендации, которые подаются на голосование в наблюдательный совет	Предварительные варианты рекомендаций, представляемых на обсуждение в наблюдательный совет	Готовые рекомендации, которые подаются на рассмотрение в наблюдательный совет

Источник: разработка автора.

С теоретической точки зрения считается, что эффективность практик корпоративного управления инкубирует инновационную экосистему внутри компании через эффективные когнитивные каналы компетенций и знаний. Это заставляет нас предположить, что, как и эффективность совета директоров, АС будет продвигать инновации в компании. Таким образом, несмотря на отсутствие эмпирических исследований, мы постулируем вторую гипотезу:

Гипотеза 2. Независимый комитет по аудиту положительно влияет на финансовые результаты предприятия.

В результате обоснования причин необходимости обеспечения, сущности и путей усовершенствования учетной прозрачности в корпоративных структурах предлагается пересмотр ее концептуальных основ (таблица 2).

В результате изучения учетных инструментов (креативный учет, агрессивный учет, управление доходами), которые используются агентами для осуществления оппортунистического поведения, снижающих прозрачность в корпоративных структурах, установлено наличие у них одной цели – введение в заблуждение агентами тех ее групп стейкхолдеров, которые не причастны к процессу ведения и организация системы бухгалтерского учета.

Таблица 2 – Трансформирование концептуальных основ учетной прозрачности в корпоративных структурах

Основные составляющие концепции	Значение составляющих	Характеристика составляющих
Причины необходимости учетной прозрачности в корпоративных структурах	Улучшение функционирование разнообразных институтов, что касаются корпоративных структур	1. Облегчает процесс заключения контрактов в корпоративных структурах. 2. Повышает уровень доверия к менеджмент корпоративных структур. 3. Улучшает инвестиционную привлекательность корпоративных структур. 4. Повышает эффективность функционирования рынков капитала.
Сущность учетной прозрачности в корпоративных структурах	Совокупность отдельных качественных характеристик финансовой информации	Учетная прозрачность – это объединяющая качественная характеристика полезной финансовой информации, связана с релевантностью, правдивым представлением, своевременностью и понятностью.

Основные составляющие концепции	Значение составляющих	Характеристика составляющих
Пути достижения и повышение учетной прозрачности в корпоративных структурах	Могут быть реализованы путем осуществление организационных, методических и контрольных мероприятий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совершенствование институционального взаимодействия с другими подсистемами и подчиненностью учетной службы в составе корпоративной структуры. 2. Коммуникация с разными видами стейкхолдеров. 3. Обоснование принимаемых решений в рамках реализации учетных процедур.

Источник: разработка автора.

Влияние вознаграждения руководителей на инновации. Одним из немногих является исследование Б. Бальсмайер, А. Бухвальд, Дж. Штибале, в котором изучается влияние компенсации опционов на акции сторонних директоров на интенсивность НИОКР фирм, включенных в индекс Standard and Poog's. На основании результатов авторы данного исследования предлагают включить опционы на акции в вознаграждение руководителей, чтобы улучшить НИОКР фирм [11]. Таким образом, мы предлагаем третью гипотезу:

Гипотеза 3. Экономические стимулы для руководителей корпоративных предприятий положительно влияют на инновации.

Необходимо повысить профессиональный уровень независимых (внешних) директоров и повысить независимость советов директоров. Республике Беларусь следует и дальше повышать профессиональный уровень независимых директоров и полностью осознавать влияние независимых директоров из других профессиональных областей, чтобы лучше контролировать процесс принятия решений контролирующими акционерами и руководством. Для повышения независимости советов директоров необходимо еще больше увеличить долю внешних директоров.

Внедрение системы внешнего директора на ГП также открывает новые возможности для академических исследований, особенно для изучения политики стимулирования и экономических последствий внешних директоров. Отечественные исследования советов директоров в основном сосредоточены на независимых директорах. Однако, помимо найма независимых директоров, доля внешних директоров может быть дополнительно увеличена в советах директоров белорусских госпредприятий, поскольку внешние директора из разных источников имеют разные стимулы. Исследование механизмов отбора и найма внешних директоров, работающих полный рабочий день, и эффективности компенсационных стимулов побудит внешних директоров, работающих полный рабочий день, контролировать эффективность реализации принимаемых решений.

Гипотеза 4. Прогрессивные практики корпоративного управления положительно влияют на инновации внутри фирмы.

Одной из основных причин возникновения агентской проблемы в корпоративных структурах признано существование информационной асимметрии между принципалами и агентами, позволяющими осуществлять последним оппортунистическое поведение, направленное на удовлетворение собственных интересов. Во избежание такого поведения владельцы корпоративной структуры вынуждены нести агентские расходы, которые рекомендуется рассматривать как средства устранения причин и последствий возникновения информационной асимметрии. На основе анализа последствий возникновения информационной асимметрии (неблагоприятный отбор, нравственный риск, вымогательство) на предконтрактной и постконтрактной стадиях обоснована их роль в возникновении корпоративных конфликтов, что порождается несопадением интересов принципалов и агентов.

Использование положений институциональной теории позволяет обосновать противоположность интересов менеджмента (как субъектов организации бухгалтерского учета в корпоративных структурах и стейкхолдеров) как основную причину возникновения агентской проблемы в корпоративном управлении (рисунок 2).

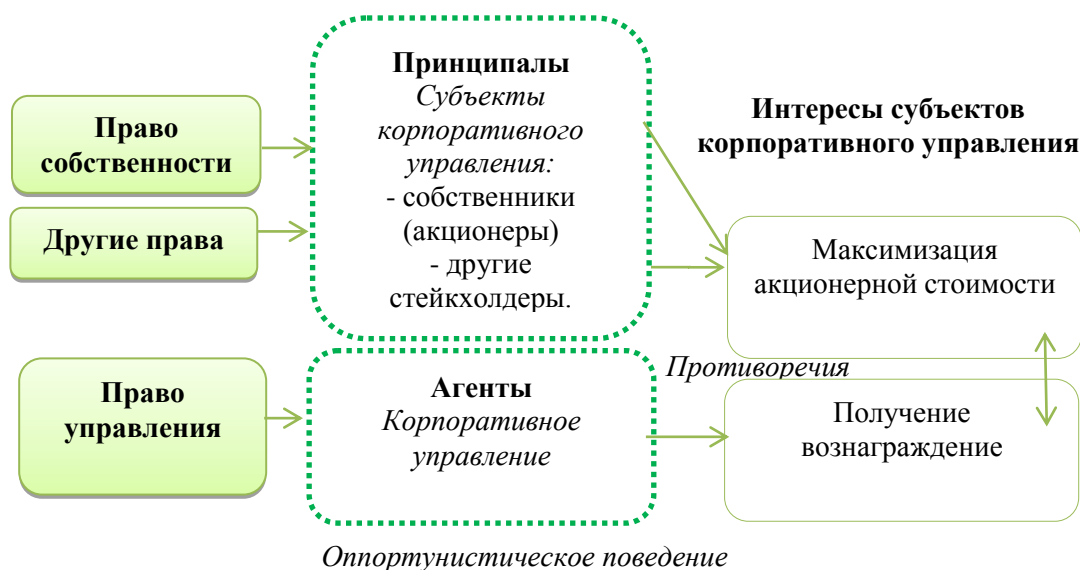


Рисунок 2 – Противоположность интересов менеджмента и стейкхолдеров как основная причина агентской проблемы

Источник: разработка автора.

Важно то, что применение в системе контроллинга любого из элементов, принадлежащих к инструментам типа «сбалансированной системы показателей», поможет оценить достижение стратегии предприятия, которая традиционно разлагается по четырем аспектам: финансы, отношений с клиентами, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие.

Выводы. Обобщая исследуемую составляющую концептуальной модели системы корпоративного управления предприятиями Республики Беларусь, целесообразно отметить, что большинство теоретиков и практиков придерживаются мнения о необходимости четкого моделирования процессов и этапов разработки адекватной современной рыночной экономики с коррекцией на особенности экономики Республики Беларусь и условий деятельности государственных предприятий к системам информационного обеспечения корпоративного управления.

Рекомендуется ускорить реформу смешанного владения и полностью признать влияние директоров, назначаемых неконтролирующими акционерами, в системе корпоративного управления. Реформы смешанного владения могут не только привлечь капитал от неконтролирующих акционеров, но и дать больше прав неконтролирующим акционерам, особенно прав в советах директоров. Чтобы эффективно снизить агентские издержки, вызванные агентскими проблемами, Республика Беларусь должна полностью признать управленческую роль директоров, назначаемых неконтролирующими акционерами, постепенно увеличивать долю таких директоров в советах директоров и позволить этим директорам осуществлять более активный надзор за контролирующими акционерами и менеджментом.

Список используемых источников

1. Grove, H. Major Financial Reporting Frauds of the 21st Century: Corporate Governance and Risk Lessons Learned / H. Grove, E. Basilico // *Forensic Investig. Account.* – 2011. – № 3. – P. 36. Available from: <https://ssrn.com/abstract=2277524>.
2. Rathnayake, D. N. Corporate Ownership, Governance and Performance: Evidence from Asian Countries / D. N. Rathnayake, G. Sun // *Res. J. Financ. Account.* – 2017. – № 8. – P. 28–36.
3. Albu, C. N. Compliance with corporate governance codes in emerging economies. How do Romanian listed companies “comply-or-explain”? / C. N. Albu, M. M. Girbina // *Corp. Gov. Int. J. Bus. Soc.* – 2015. – № 15. – P. 85–107.
4. An, Z. Earnings management, capital structure, and the role of institutional environments / Z. An, D. Li, J. Yu // *Bank. Financ.* – 2016. – № 68. – P. 131–152.
5. Beiner, S. An Integrated Framework of Corporate Governance and Firm Valuation / S. Beiner [et al.] // *Eur. Financ. Manag.* – 2006. – № 12. – P. 249–283.
6. Bushman, R. M.; Smith, A.J. Financial accounting information and corporate governance / R. M. Bushman, A. J. Smith // *Account. Econ.* – 2001. – № 32. – P. 237–333.
7. Collier, P. Convergence in European corporate governance: The audit committee concept / P. Collier, M. Zaman // *Corp. Gov.* – 2005. – № 13. – P. 753–768.
8. Finegold, D. Corporate Boards and Company Performance: Review of research in light of recent reforms / D. Finegold, G. S. Benson, D. Hecht // *Corp. Gov. Int. Rev.* – 2007. – № 15. – P. 865–878.
9. Guéry-Stévenot, A. Conflits entre investisseurs et dirigeants: une analyse en termes de gouvernance cognitive / A. Guéry-Stévenot // *Revue Française de Gestion.* – 2006. – Vol. 32. – № 164. – P. 157–180.
10. Zona, F. A contingency model of boards of directors and firm innovation: the moderating role of firm size / F. Zona, A. Zattoni, A. Minichilli // *British Journal of Management.* – 2013. – Vol. 24. – № 3. – P. 299–315.
11. Balsmeier, B. Outside directors on the board and innovative firm performance / B. Balsmeier, A. Buchwald, J. Stiebale // *Research Policy.* – 2014. – Vol. 43. – № 10. – P. 1800–1815.

Статья поступила в редакцию 29 марта 2022 года

**CONCEPTUAL MODEL OF THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM
OF ENTERPRISES OF THE REPUBLIC OF BELARUS
ON THE EXPERIENCE OF PRC**

XU, JING

postgraduate student
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

The article proposes a conceptual model of the system of corporate management of enterprises in the Republic of Belarus based on the experience of China. It contains the latest methods in the field of accounting, analysis, monitoring planning, diagnostics, control, etc. would ensure the adoption of effective management decisions.

Key words: *corporate governance system, state-owned enterprises, board of directors, shareholders, innovations.*

References

1. Grove, H., Basilico, E. (2011) Major Financial Reporting Frauds of the 21st Century: Corporate Governance and Risk Lessons Learned. *Forensic Investig.*(3), 36.
2. Rathnayake, D. N. (2017) Corporate Ownership, Governance and Performance: Evidence from Asian Countries. *Res. J. Financ. Account.* (8). 28-36.
3. Albu, C. N. (2015) Compliance with corporate governance codes in emerging economies. How do Romanian listed companies “comply-or-explain”? *Corp. Gov. Int. J. Bus. Soc.* (15). 85-107.
4. An, Z. (2016) Earnings management, capital structure, and the role of institutional environments. *Bank. Financ.* (15). 131-152.
5. Beiner, S. (2006) An Integrated Framework of Corporate Governance and Firm Valuation. *Eur. Financ. Manag.* (15). 249-283.
6. Bushman, R. M., Smith, A.J. (2001) Financial accounting information and corporate governance. *Account. Econ.* (15). 237-333.
7. Collier, P., Zaman, M. (2005) Convergence in European corporate governance: The audit committee concept. *Corp. Gov.* (13). 753-768.
8. Finegold, D., Benson, G. S., Hecht D. (2007) Corporate Boards and Company Performance: Review of research in light of recent reforms. *Corp. Gov. Int. Rev.* (15). 865-878.
9. Guéry-Stévenot, A. (2006) Conflits entre investisseurs et dirigeants: une analyse en termes de gouvernance cognitive. *Revue Française de Gestion.* 32 (164). 157-180.
10. Zona, F., Zattoni, A., Minichilli, A. (2013) A contingency model of boards of directors and firm innovation: the moderating role of firm size. *British Journal of Management.* 24 (3). 299-315.
11. Balsmeier, B., Buchwald, A., Stiebale, J. (2014) Outside directors on the board and innovative firm performance. *Research Policy.* 43 (10). 1800-1815.

Памятка авторам статей для подачи в редакцию сборника научных статей
«Экономическая наука сегодня»

Статьи принимаются в формате в виде файла **MSWord** по e-mail: ek.nauka.today@mail.ru.

При оформлении статьи необходимо **строго следовать нижеуказанным правилам и рекомендациям**, в ином случае редакционный совет оставляет за собой право не включать в сборник присылаемые материалы.

Редколлегия сборника может не разделять точку зрения авторов публикации. Обращаем внимание авторов, что они несут ответственность за направление в редакцию уже ранее опубликованных статей или статей, принятых к печати другими изданиями, а также ответственность за несоблюдение авторских прав.

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА АВТОРА СТАТЬИ

1	Фамилия, имя, отчество (полностью)	
2	Место работы, должность	
3	Ученая степень, ученое звание	
4	Идентификатор ORCID	
5	Почтовый адрес (с почтовым индексом)	
6	Контактный телефон, e-mail	
7	Название статьи	
8	Дата предоставления статьи в редакцию	

Технические требования к оформлению статей

Автор, желающий опубликовать статью в сборнике, должен представить в редакцию статью: объемом до 40 000 знаков (с пробелами) для доктора наук и объемом от 15 500 до 20 000 знаков (с пробелами) для кандидата наук и соискателя, а также регистрационную форму автора статьи.

Шрифт Times New Roman размером 11 пт. для всех элементов статьи (в таблицах допускается уменьшение шрифта до 10 пт.).

Абзац – 1 см.

Отступ: первая строка – 1 см.

Междустрочный интервал – одинарный.

Автоматическая расстановка переносов (заголовки, наименование должности, названия таблиц и рисунков не переносятся).

УДК указывается слева в верхнем углу обычным шрифтом.

JEL указывается здесь же на следующей строке.

Заголовок, аннотация, ключевые слова и информация об авторах указывается на двух языках – английском и русском. Слева с отступом 1 см жирным шрифтом прописными буквами печатается название статьи. Ниже справа жирным шрифтом строчными буквами – инициалы и фамилия автора, ниже обычным шрифтом – его e-mail, статус, занимаемая должность для каждого автора, полное наименование организации учебы или работы автора, город, страна. Через интервал ниже наклонным шрифтом обычными буквами (выравнивание по ширине) печатается аннотация – до 10 строк. На следующей строке наклонным шрифтом (выравнивание по ширине) печатаются ключевые слова – до 10.

Далее через интервал следует текст статьи, разделенный на структурные части (введение, результаты и их обсуждение, выводы, список использованных источников), название которых печатается жирным шрифтом.

В разделе «Введение» должен быть дан краткий обзор литературы по данной проблеме, указаны не решенные ранее вопросы, сформулирована и обоснована цель работы и, если необходимо, указана ее связь с важными научными и практическими направлениями. Во введении следует избегать специфических понятий и терминов. Анализ источников, использованных при подготовке научной статьи, должен свидетельствовать о знании автором (авторами) статьи научных достижений в соответствующей области. В этой связи обязательными являются ссылки на работы других авторов. При этом должны присутствовать ссылки на публикации последних лет, включая зарубежные публикации в данной области.

Основная часть статьи «Результаты и их обсуждение» должна содержать описание методологии, объектов исследования и подробно освещать содержание исследований, проведенных автором (авторами). Полученные результаты должны быть обсуждены с точки зрения их научной новизны и сопоставлены с соответствующими известными данными. Основная часть статьи может делиться на подразделы (с разъяснительными заголовками) и содержать анализ последних публикаций, посвященных решению вопросов, относящихся к данным подразделам.

В разделе «Выводы» должны быть в сжатом виде сформулированы основные полученные результаты с указанием их новизны, преимуществ и возможностей применения. При необходимости должны быть также указаны границы применимости полученных результатов.

Далее через интервал приводится список использованных источников. Список использованных источников оформляется на языке предоставления статьи в соответствие с документом «Образцы оформления библиографического описания в списке источников, приводимых в диссертации и автореферате»,

утвержденным Приказом ВАК Республики Беларусь от 25.07.2014 г. № 159 (в редакции Приказа ВАК Республики Беларусь от 08.09.2016 г. № 206).

Список располагается в конце текста, ссылки нумеруются согласно порядку цитирования в тексте. Порядковые номера ссылок должны быть написаны внутри квадратных скобок (например: [1], [2, с. 36], [3; 4]).

При наличии для использованного источника в конце указывается DOI-ссылка: после слов «<https://doi.org/>». Точка в конце DOI-ссылки не ставится.

Обращаем внимание авторов, что следующие виды документов не включаются в список литературы, а оформляются как внутритекстовые сноски, размещаемые постранично, внизу страницы, нумерация – с № 1 на каждой странице:

- 1) анонимные источники и нормативные документы (постановления, законы, инструкции и т. д.);
- 2) труднодоступные, неопубликованные, малотиражные, а также локальные, популярные и образовательные источники: авторефераты диссертаций и диссертации, газеты, неопубликованные отчеты, учебные пособия и учебники, энциклопедии, хрестоматии, словари;
- 3) электронные материалы и ресурсы сети Internet.

Ниже указываются данные (наименование статьи, информация об авторе, аннотация, ключевые слова, References) на английском языке.

References. References оформляется отдельным списком после списка использованных источников. В References источники указываются в порядке, указанном в списке использованных источников.

Выходные данные. Библиографические описания следует составлять в стиле Harvard в версии Imperial College London (<http://www.imperial.ac.uk/admin-services/library/learning-support/reference-management/harvard-style/your-reference-list/>). Для описания даты выхода, тома и выпуска периодического издания и страниц, на которых опубликован источник ссылки, следует использовать сокращенный формат записи (примеры см. ниже).

Пунктуация.

1. В References не используются знаки предписанной по ГОСТ пунктуации «//», «/», «–», – их надлежит заменить на запятые и точки.

При указании ФИО авторов инициалы следует помещать после фамилии. После Фамилии автора ставится запятая.

2. Инициалы автора необходимо писать через пробел, отделяя их друг от друга точкой.
3. Авторы следует отделять друг от друга запятой.
4. После инициалов, в скобках указывается год издания, точки не ставятся.
5. Название публикации следует отделять от остальной части ссылки точкой.
6. Название издания (книги, научного журнала) следует писать курсивом.
7. При указании даты публикации, места, издателя, иных выходных данных пунктуация должна соответствовать приведенным ниже примерам.

Перевод и транслитерация. Если цитируемая статья написана на латинице (на английском, немецком, испанском, итальянском, финском, датском и других языках, использующих романский алфавит), ссылку на нее следует привести на оригинальном языке опубликования. Пример (статья в немецком журнале на немецком языке): Janzen, G., Hawlik, M. (2005) Orientierung im Raum: Befunde zu Entscheidungspunkten. *Zeitschrift fur Psychologie*. 213(4), 179-186. (In German). Если статья написана НЕ на латинице – на кириллице (в том числе на русском), иероглифами и т. д., нужно привести официальный перевод или выполнить перевод на английский язык самостоятельно (парафраз) – для названий статей. Для книг необходимо в этом случае привести транслитерацию на латиницу и перевод названия на английский язык. В конце описания в скобках указать язык издания.

Стандарт транслитерации. При транслитерации рекомендуется использовать стандарт BSI (British Standard Institute).

ФИО авторов, редакторов. Фамилии и инициалы всех авторов на латинице следует приводить в ссылке так, как они даны в оригинальной публикации. Если в оригинальной публикации уже были приведены на латинице ФИО авторов – в ссылке на статью следует указывать именно этот вариант (независимо от использованной системы транслитерации в первоисточнике). Если в официальных источниках (на сайте журнала, в базах данных, в том числе в eLibrary) ФИО авторов на латинице не приведены – следует транслитерировать их самостоятельно по стандарту BSI.

Название публикации. Если у цитируемой работы существует официальный перевод на английский язык или англоязычный вариант названия (его следует искать на сайте журнала, в базах данных, в том числе – в eLibrary) – следует указать именно его. Если в официальных источниках название публикации на латинице не приведено – следует выполнить перевод на английский язык самостоятельно (парафраз).

Название издания (журнала). Некоторые не англоязычные научные издания (журналы) имеют кроме названия на родном языке, официальное «параллельное» название на английском. Таким образом, для списка References в ссылке на статью из русскоязычного журнала следует указать либо транслитерированное название журнала, либо переводное. Переводное название журнала можно взять либо с официального сайта журнала (или использовать данные о правильном написании англоязычного названия из цитируемой статьи), либо проверить его наличие в базе данных, например, в CAS Source Index, библиоте-

ке WorldCat или каталоге Web of Science (ISI), каталоге названий базы данных MedLine (NLM Catalog). В случае, когда у журнала нет официального названия на английском языке, в References нужно приводить транслитерацию по системе BSI. Не следует самостоятельно переводить названия журналов.

Место издания. Место издания в ссылках всегда следует указывать на английском языке и полностью – не в транслитерации и без сокращений. То есть Moscow, а не «Moskva» и не «M.», Saint Petersburg, а не «Sankt Peterburg» и не «SPb».

Название издательства/издателя. В отличие от места издания, название издательства для ссылок в References следует только транслитерировать (за исключением крайне редких случаев наличия у издателя параллельного официального англоязычного названия).

DOI. При наличии для использованного источника в конце указывается DOI-ссылка: после слов «Available from: <https://doi.org/>». Точка в конце DOI-ссылки не ставится.

Идентификатор языка. Если цитируемая в References публикация исходно не англоязычная (делался перевод названия публикации и перевод/транслитерация названия источника, чтобы сделать ссылку в References) – в самом конце ссылки после указания диапазона страниц в круглых скобках следует указать идентификатор языка, на котором написан первоисточник. Для ссылок на русскоязычные источники, например, следует использовать фразу «(In Russian)».

Иллюстрации, таблицы, формулы, уравнения и сноски, встречающиеся в статье, должны быть пронумерованы в соответствии с порядком цитирования в тексте. **Иллюстрации и таблицы** отражаются только после их упоминания в тексте.

Таблица 1 – Название таблицы (Times New Roman, размер шрифта 11, строчные буквы, выравнивание по ширине, одинарный интервал, обычный шрифт)

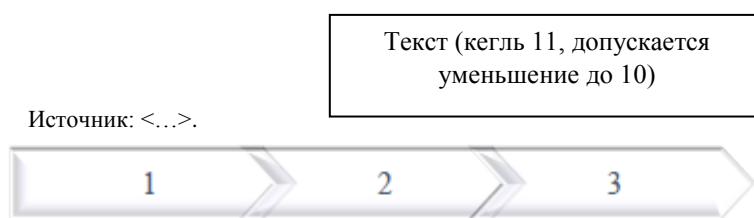


Рисунок 1 – Название рисунка (Times New Roman, размер шрифта 11, строчные буквы, выравнивание по центру, одинарный интервал, обычное начертание, рисунок выполняется в черно-белом формате, рисунки, выполненные в MS Excel, должны быть продублированы исходным файлом с соблюдением требований по цвету, ссылка на источник информации)

Источник: <...>

(Пробел)

Обращаем внимание на оформление кавычек, тире и дефиса:

- 1) при использовании в тексте кавычек используются так называемые типографские кавычки («»);
- 2) тире обозначается символом « – » (тире);
- 3) дефис « - » (минус).

Правила научного цитирования должны быть строго соблюдены. При написании научной статьи автор должен руководствоваться п. 16 Постановления ВАК Республики Беларусь от 28.02.2014 г. № 3 «Об утверждении инструкции о порядке оформления квалификационной научной работы (диссертации) на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук, автореферата и публикаций по теме диссертации», в частности, делать «ссылки на источники <...>, из которых он заимствует материалы или отдельные результаты. **Не допускается пересказ текста других авторов без ссылок на них, а также его цитирование без использования кавычек**» (п. 16 указанного Постановления). В случае нарушений автором правил научного цитирования редакция оставляет за собой право не включать в сборник присылаемые материалы.

Исключения возможны по решению редакционного совета. Редакция оставляет за собой право осуществлять отбор, дополнительное рецензирование и редактирование статей. Рецензии по присылаемым статьям авторам не предоставляются.

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ

Сборник научных статей

Выпуск 15

Ответственный за выпуск *Т. В. Сергеевич*
Компьютерная верстка *Е. А. Бидзюра*

Подписано в печать 19.05.2022. Формат 60×84 ¹/₈. Бумага офсетная. Ризография.

Усл. печ. л. 20,34. Уч.-изд. л. 7,95. Тираж 100. Заказ 315.

Издатель и полиграфическое исполнение: Белорусский национальный технический университет.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя
печатных изданий № 1/173 от 12.02.2014. Пр. Независимости, 65. 220013, г. Минск.