



Белорусский национальный технический университет
Факультет технологий управления и гуманитаризации
Кафедра «Экономика и право»

Государственный таможенный комитет Республики Беларусь
Государственный институт повышения квалификации
и переподготовки кадров таможенных органов
Республики Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ

Сборник научных статей
Основан в 2013 году

Выпуск 4

Минск
БНТУ
2016

Редакционная коллегия: **Солодовников С.Ю.**, доктор экономических наук, профессор, председатель редакционной коллегии;
Асаёнок Б.В., кандидат юридических наук, доцент;
Давыденко Е.Л., доктор экономических наук, профессор;
Данильченко А.В., доктор экономических наук, профессор;
Даулымбаев К.Б., доктор экономических наук;
Демичев Д.М., доктор юридических наук, профессор;
Дорина Е.Б., доктор экономических наук;
Дроздов Г.Д., доктор экономических наук, профессор;
Дроздова И.В., доктор экономических наук, профессор;
Енин Ю.И., доктор экономических наук, профессор;
Ермолович В.Ф., доктор юридических наук, профессор;
Ивуть Р.Б., доктор экономических наук, профессор;
Калиева Г.Т., доктор экономических наук, профессор;
Кологривко А.А., кандидат технических наук, доцент;
Курегян С.В., доктор экономических наук, профессор;
Лемещенко П.С., доктор экономических наук, профессор;
Лученок А.И., доктор экономических наук, профессор;
Макарова И.В., доктор экономических наук, доцент;
Малинин А.М., доктор экономических наук, профессор, академик Европейской академии естественных наук;
Медведев В.Ф., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси;
Морова А.П., доктор экономических наук, профессор;
Никитенко П.Г., доктор экономических наук, профессор, академик НАН Беларуси;
Пастухов А.Л., кандидат философских наук, доцент;
Рябцев Л.М., доктор юридических наук, профессор;
Симченко Н.А., доктор экономических наук, профессор;
Таранова Т.С., доктор юридических наук, профессор;
Тур А.Н., доктор экономических наук, профессор;
Хацкевич Г.А., доктор экономических наук, профессор;
Цёхла С.Ю., доктор экономических наук, профессор;
Шабанов В.Б., доктор юридических наук, профессор;
Шебеко К.К., доктор экономических наук, профессор;
Ксензова В.Э., кандидат экономических наук, доцент

Адрес редакции: Белорусский национальный технический университет, пр. Независимости, 65, корп. 2, каб. 327. 220013, г. Минск, Республика Беларусь

В сборнике содержатся научные и методические работы преподавателей, научных сотрудников вузов и научных учреждений по актуальным проблемам экономических наук. Тематика статей сборника охватывает проблемы экономических теорий, экономики и управления народным хозяйством, мировой экономики, а также включает междисциплинарные исследования.

Сборник адресован научной общественности и работникам органов государственного управления. Будет полезен преподавателям, аспирантам и студентам высших учебных заведений экономического профиля, а также всем, кто интересуется вопросами современной социально-экономической динамики.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Васюченко Л.П. Некоторые мифы о соотношении производительности труда и заработной платы в белорусской экономике.....	5
Solodovnikov S.Yu., Mazurenko O.M. The impact of social capital to increase the competitiveness of the Belarus economy reforming.....	11
Байнев В.Ф. Идеология как экономическая категория.....	21
Наумович О.А. Смена технологических укладов как социально-экономический феномен.....	34
Домакур О.В. Постиндустриальное общество: структура, признаки, механизм и закономерности формирования.....	39
Дроздович Л.И. Теоретико-методологические аспекты трансформации экономических систем.....	48
Янович П.А. Теоретические взгляды на инструменты регулирования доходов домашних хозяйств.....	63

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Гурский В.Л. Этапы формирования промышленной политики Беларуси в контексте развития ее промышленности в постсоветский период.....	70
Васюченко Л.П. Особенности трансфера технологий в белорусской экономике.....	84
Бельский В.И., Тригубович Л.Г. Проблема активизации инновационного развития Республики Беларусь.....	95
Лученок А.И. Совершенствование институциональной матрицы белорусской экономической модели.....	102
Тур А.Н., Мелешко Ю.В. Космическая экономика как отрасль хозяйствования.....	113
Манцерова Т.Ф., Тымуль Е.И. Возможные сценарии управления рисками промышленных предприятий.....	124
Клименко В.А. Рыночная экономика: генезис и принципы становления и развития.....	132
Бровка Г.М. Информационно-коммуникативные технологии как средство стратегии обеспечения инновационной безопасности и достижения национальных интересов.....	140
Крупский Д.М., Хаустович Н.А. Малое инновационное предпринимательство в Республике Беларусь: состояние, проблемы и перспективы развития.....	151
Мухатов А. Инновационный потенциал промышленных предприятий и его влияние на конкурентоспособность.....	165

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Маргарян А.Ш., Галоян Д.Р. Оценка конкурентоспособности экономик стран Евразийского экономического союза.....	172
Vasicheva V.A. The economics of International Strategic Alliance (ISA) an assessment of transaction cost economics and alliance outcomes.....	178
Солодовников С.Ю., Иванова Т.В. Влияние расширения таможенного союза на экономическую конкурентоспособность Беларуси и Армении.....	188
Борисюк С.В. Отечественный и зарубежный опыт логистизации перемещения товаров автомобильным транспортом через таможенную границу.....	196
Петров А.В. Мировой опыт таможенного дела в контексте формирования стратегии развития таможенной службы Республики Беларусь.....	204

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Пастухов А.Л. Закономерности управления образованием.....	213
Целикин А.В. Институциональные основы управления образованием лиц с ограниченными возможностями.....	222

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

Кузьмицкая Т.В. Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь в условиях модернизации.....	230
Мазуренко О.М. Понятие адаптивности в хозяйственной системе в контексте понимания взаимодействия экономики и устойчивого развития.....	239
Мелешко Ю.В. Трансформация определения понятия «услуг» в контексте концепции постиндустриального общества.....	245
Ксензов Е.С. Особенности развития рынка электронных банковских продуктов и услуг в Республике Беларусь.....	257
Повод И.Н. Принцип справедливости налогообложения и возможность его соблюдения в современных условиях.....	271
Сергиевич Т.В. Некоторые политико-экономические аспекты исследования трудовых отношений в Республике Беларусь на современном этапе.....	278
Сидорова А.М. Влияние неформальных институтов на выбор вектора внешнего развития Республики Беларусь.....	287
Памятка авторам статей.....	300

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК [331.101.6 +331.215.3](476)

НЕКОТОРЫЕ МИФЫ О СООТНОШЕНИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА
И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Л.П. ВАСЮЧЕНОК

канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Статья посвящена анализу положения о необходимости превышения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы. Показано, что производительность труда и заработная плата являются сложными экономическими феноменами, имеющими неоднородную структуру. Упрощенный подход к проблеме порождает ряд мифических суждений, сдерживающих становление новых источников экономического роста в Беларуси.

Ключевые слова: *производительность труда, заработная плата, экономический рост, источники экономического роста.*

Abstract

The article analyzes the thesis of the need to exceed productivity growth over wage growth. It has been shown that labor productivity and wages are complex economic phenomena that have heterogeneous structure. A simplified approach to the issue raises a number of mythical judgments restraining formation of new sources of economic growth in the Republic of Belarus.

Key words: *productivity, wages, growth, economic growth, sources of economic growth.*

ВВЕДЕНИЕ

Тезис о необходимости превышения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы в национальной экономике в целом и в отдельных коммерческих организациях давно стал общим местом научных публикаций, нормативных документов, планов развития стран и предприятий, рекомендаций влиятельных международных институтов. Например, оценка исполнительного совета директоров МВФ по итогам обсуждения пятого постпрограммного мониторинга с Беларусью (декабрь 2013г.) в очередной раз повторяет требование «воздержаться от дальнейшего повышения заработной платы» в 2014 году ввиду высоких темпов роста зарплат и низких темпов роста производительности труда [1].

Ведущие экономические ведомства Республики Беларусь постоянно выражают серьезную озабоченность значительным разрывом в темпах роста производительности труда и реальной заработной платы. По оценкам Министерства экономики в январе-декабре 2013 года он составил от 18 до 13,6 процентного пункта [2, с. 11]. В январе-июле 2012 года прирост реальной заработной платы в Беларуси более чем в 2 раза опережал прирост производительности труда - такой вывод содержится в аналитическом обзоре Национального банка «Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере» [3, с. 5]. Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь с завидным постоянством утверждает рекомендации и методики расчетов производительности труда и заработной платы в коммерческих организациях, призванные изменить текущее положение [4].

В 2015 году в Беларуси рост производительности труда превышает рост заработной платы, о чем заявил 15 октября заместитель министра экономики Дмитрий Крутой на 77-м заседании Республиканского клуба директоров на тему «Финансовое оздоровление бизнеса - главное условие преодоление рецессии». «Жесткое постановление правительства (предусматривающее, что зарплату работников можно повышать только при опережающем росте производительности труда - примечание автора) вызвало большой резонанс. Тем не менее, можно констатировать, что в IV квартале прошлого года и за 8 месяцев этого года оно выполняется. Сегодня производительность труда превышает зарплату на 1 %», - отметил Дмитрий Крутой [5].

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 13.10.2015 № 848 «О внесении дополнения и изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 марта 2002 г. № 358 и от 8 июля 2013 г. № 597» в перечне оснований для обязательного снижения премий, бонусов, вознаграждений руководителей предприятий сохранено положение о «недостижении превышения темпа роста производительности труда над темпом роста заработной платы» как основании для лишения премии. Ограничение на начисление и выплату всех видов премий, бонусов и вознаграждений касается руководителей организаций независимо от формы собственности [6].

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Если судить по данным, предоставляемым Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь, настойчивое внимание руководства республики, предприятий, международных организаций к данной проблеме оправдано. За период с 1995 по 2010 год в республике реальная заработная плата выросла в 5,7 раза, среднегодовая численность населения, занятого в экономике - на 105,8 %, валовой внутренний продукт - на 276,1 %, а производительность труда - на 261,0 % [7, с.37]. Считается, что превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда ведет к «проеданию» ВВП и национального богатства, ускорению инфляции, росту внутреннего спроса, не обеспеченного предложением, увеличению импорта, давлению на платежный баланс, неустойчивости и девальвации национальной валюты. Указанные явления в той или иной мере были присущи белорусской экономике в течение всего рассматриваемого периода. Но если действительно реальная заработная плата выросла в 5,7 раза, а ВВП - на 276,1 %, доля оплаты труда в структуре ВВП по видам первичных доходов тоже должна была существенно вырасти. А эта пропорция - одна из наиболее устойчивых в белорусской экономике (и не только в белорусской). По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь доля оплаты труда в ВВП составляла в 1990 году - 45,9 %, в 2000 г. - 43,9 %, в 2005-2010 гг. колебалась от 45,2 до 49,6%, в 2011 г. составила 42,2 %, в 2013 г. - 50,5 % [8, с. 250]. И это при росте численности занятых.

Официальная методика расчета исследуемых показателей выглядит следующим образом. Оплата труда работников определяется суммой всех вознаграждений в денежной или натуральной форме, выплачиваемых работодателями работникам за работу, выполненную в течение отчетного периода. Оплата труда работников учитывается на основе начисленных сумм, то есть до вычета взносов работников на государственное социальное страхование в государственные внебюджетные фонды социального страхования, подоходного налога и других удержаний, уплачиваемых работниками в соответствии с законодательством Республики Беларусь [9, с. 73]. Производительность труда - один из обобщающих показателей эффективности производства. В целом по республике он определяется отношением ВВП (ВДС) к численности занятых в экономике. В целях изучения динамики рассчитывается индекс производительности труда, как отноше-

ние индекса физического объема ВВП (ВДС) к индексу численности занятых в экономике [10, с. 306].

Данные официальной статистики о структуре ВВП по видам первичных доходов свидетельствуют, что оплата труда и его производительность, рассчитанные по официальной же методике, изменялись в течение рассматриваемого периода примерно одинаково. Детальная информация по годам показывает колебания показателей в соответствии с политическим циклом – заработная плата несколько превышала производительность в предвыборные периоды, соотношение менялось на противоположное между выборами. Итак, устойчивое превышение темпов роста заработной платы над производительностью труда в белорусской экономике в последние двадцать лет, – первый миф, окутывающий проблему. Миф в данной статье понимается в достаточно широком смысле – и как предание, которое управляет ассоциациями представлений в мышлении и предполагает существование различных мистических форм трансляций свойств от одного объекта к другому путем некоторых ритуальных действий, и как результат сознательного обмана со стороны жрецов, заинтересованных в укреплении своего авторитета [11].

Второй аспект проблемы, нуждающийся в демифологизации, – действительно ли превышение темпов роста заработной платы над темпами роста производительности труда приводит к описанным выше удручающим последствиям. С точки зрения экономической логики такое превышение при прочих равных условиях должно вести лишь к перераспределению ВВП между лицами наемного труда и собственниками прочих факторов производства. И это перераспределение может свидетельствовать не о «проедании» ВВП, а об изменении типа воспроизводства, при котором ведущими его факторами становятся не земля, деньги, физический капитал и физический труд, а человеческий, интеллектуальный, социальный капитал, неотделимый от его носителя – человека, – и улавливаемый статистикой в виде роста оплаты труда. Этой же статистикой вложения в современные наиболее продуктивные виды капитала фиксируются как рост потребительских расходов. В странах – лидерах экономического развития доля оплаты труда и доля потребления в структуре ВВП существенно выше, чем в Беларуси. Например, в США доля оплаты труда (compensation of employees, received) составляла в ВВП от 57 % в 2005 году до 55,2 % в 2009 году и 54,5 % – в 2010 году [12, с. 435]. Доля личных потребительских расходов (personal consumption expenditures) в ВВП за эти же годы была соответственно 69,7, 70,0, 70,5 %. Из них на услуги (то есть на воспроизводство человеческого капитала) было потрачено соответственно 62, 67,7, 65,4 % [13, с. 443]. Сходные пропорции показывает и британская экономика.

Потребительские расходы белорусских домохозяйств с 1990 года никогда не превышали 55,8 % ВВП. В 2011, 2012 и 2013 годах они составили соответственно 48,0, 45,8, 50,1% ВВП [14, с. 23]. Доля накопления основного капитала и запасов материальных оборотных средств (физического капитала) росла с 25,8 % ВВП в 2000 году до 41,2 % в 2010 [15, с. 319]. В 2011, 2012 и 2013 годах она составила 38,3, 35,1, 38,2 % соответственно [16, с. 252]. Между тем, еще в 2011 году белорусскими исследователям удалось доказать, что увеличение доли накопления физического капитала даже при росте производительности труда, опережающем рост заработной платы, ведет к прекращению экономического роста в республике. Комков В.Н. убедительно аргументировал возможности быстрого неинфляционного увеличения оплаты труда и всех доходов населения (повышения реальной заработной платы с темпом, превосходящим темп производительности труда, без ущерба для накопления, т. е. при условии сохранения стабильных темпов роста капиталовооруженности труда) [17, с. 37–38]. Сегодня безусловное требование опережения роста производительности труда над ростом заработной платы – вредный миф, который сдерживает становление новых источников эконо-

мического роста, рассматривает вложения в людей как затраты, а не как инвестиции, тормозит переход к постиндустриальному типу воспроизводства в Беларуси.

Третий аспект проблемы – мифическая простота индикаторов производительности труда и заработной платы, служащих основанием для принятия многочисленных экономических решений. То, как они рассчитываются для этих целей, уже было описано. Но производительность труда и заработная плата являются сложными экономическими феноменами, имеющими неоднородную структуру. Этот факт отражается, в том числе, системой многочисленных показателей производительности и оплаты труда, причем далеко не все элементы каждого из показателей и системы в целом связаны друг с другом. Наглядным примером может служить дополнительная заработная плата – часть оплаты труда, выплачиваемая работникам за неотработанное время. Или минимальная заработная плата, уровень которой на отдельных видах работ существенно выше тарифного заработка – того, что работодатель должен был бы заплатить за услуги труда по рыночной ставке, которая определяется продуктивностью труда.

Производительность труда представлена выработкой и трудоёмкостью, каждая из которых, в свою очередь, измеряет эффект труда и его затраты многочисленными способами, что, кстати, отражено в методиках и рекомендациях Минтруда. Определение производительности как частного от деления ВВП (ВДС) на численность занятых (динамика такого показателя декларируется как ограничительная для изменения заработной платы) – только один из индикаторов неоднозначных процессов, происходящих с продуктивностью труда и его оплатой. Даже если отвлечься от влияния изменения цен на размер ВВП, от изменений в его структуре, численность занятых – слишком общая и недостаточно достоверная характеристика количества труда, задействованного в экономике. Гораздо больше информации для корректной оценки соотношения темпов роста производительности и оплаты труда предоставляют показатели часовой производительности и часовой заработной платы, наименее искаженные последующими наслоениями. К сожалению, белорусская статистика таких данных не публикует. *Statistical Abstract of the United States* содержит соответствующие материалы, и по расчетам автора за 2007–2009 гг. темпы роста часовой производительности труда в США опережали темпы роста часовой заработной платы на 2–3 процентных пункта [18, с. 420]. М.В. Демиденко и А.С. Кузнецова [19, с. 36] показывают, что количество отработанных часов в экономике республики снизилось на 10% в период с 2000 до 2004 года и далее оставалось примерно на одном уровне до 2011 года (в противоположность росту числа занятых). Если учесть, что доля тарифной составляющей в заработной плате в РБ – около 40%, а именно ее нужно рассматривать как часовую ставку заработной платы, соотношение темпов роста часовой производительности и оплаты труда в республике должно выглядеть несколько отлично от официальной статистики. Часовая производительность труда в республике опережает рост часовой заработной платы. И основное внимание в управлении этими процессами должно быть уделено не столько повышению часовой продуктивности труда и соответствующему росту часовой заработной платы, сколько расчистке последующих наслоений, не имеющих отношения к продуктивности труда и ее оценке в виде оплаты. Использование слишком общих экономических индикаторов для принятия конкретных решений не способствует эффективной организации производства, созданию прозрачных и понятных всем субъектам экономической деятельности отношений между результативностью труда и его оплатой.

ВЫВОДЫ

Производительность труда и заработная плата являются сложными экономическими феноменами, имеющими неоднородную структуру. Упрощенная трактовка тезиса о необходимости превышения темпов роста производительности труда над темпами роста

заработной платы в национальной экономике в целом и в отдельных коммерческих организациях является основой ряда мифических суждений. Отказ от мистических форм трансляций свойств от одного объекта к другому путем некоторых ритуальных действий, рациональный, аналитический подход к проблеме должен послужить становлению новых источников экономического роста в Беларуси.

ЛИТЕРАТУРА

1. Executive Board Concludes Fifth Post-Program Monitoring Discussions with Belarus. Press Release No.13/518 December 17, 2013. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.imf.org>. Дата доступа: 31.01.2014.
2. Об итогах социально-экономического развития Республики Беларусь за 2013 год и мерах по повышению конкурентоспособности экономики. Информационно-аналитическая записка. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://economics.basnet.by/files/Itogi_2013.pdf. – Дата доступа: 01.02.2014.
3. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Национальный банк Республики Беларусь. Аналитическое обозрение. Январь-июнь 2012 г. Минск. – 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.nbrb.by/publications. – Дата доступа: 10.02.2014
4. Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 30.12.2003 N 163 «Об утверждении Рекомендаций по усилению взаимосвязи заработной платы и производительности (эффективности) труда в коммерческих организациях», Письмо Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 28.12.2006 N 03-03-10/2147 «О методике расчета производительности труда».
5. В Беларуси рост производительности труда превышает рост заработной платы на 1%. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gb.by/novosti/ekonomika/v-belarusi-rost-proizvoditelnosti-truda>. – Дата доступа: 12.11.2015
6. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 13.10.2015 № 848 «О внесении дополнения и изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 20 марта 2002 г. № 358 и от 8 июля 2013 г. № 597» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 12.11.2015
7. Республика Беларусь. Статистический ежегодник 2011. Минск. – 2012.
8. Республика Беларусь. Статистический ежегодник 2014. Минск. – 2014.
9. Национальные счета Республики Беларусь. Статистический сборник. Минск. - 2013.
10. Республика Беларусь. Статистический ежегодник 2011. Минск. – 2012.
11. Философский энциклопедический словарь. М., 2010. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/733/МИФ. – Дата доступа: 12.11.2015
12. U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2012. Table 667. Gross Domestic Product in Current and Chained (2005) Dollars: 1970 to 2010. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://viewppt.com/docs/40435.htm>. – Дата доступа: 12.01.2014.
13. U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2012. Table 678. Personal Income and Its Disposition: 1990 to 2010. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://viewppt.com/docs/40435.htm>. – Дата доступа: 12.01.2014.
14. Национальные счета Республики Беларусь. Статистический сборник. Минск. – 2013.
15. Республика Беларусь. Статистический ежегодник 2011. Минск. – 2012.
16. Республика Беларусь. Статистический ежегодник 2014. Минск. – 2014.

17. Комков, В.Н. Качество экономического роста в Республике Беларусь/ В.Н. Комков // Банковский вестник. – Октябрь 2011. – № 29.

18. Рассчитано по U.S. Census Bureau, Statistical Abstract of the United States: 2012. Table 646. Employment and Wages: 2000 to 2009. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://viewppt.com/docs/40435.htm>. – Дата доступа: 12.01.2014.

19. Демиденко М.В., Кузнецов А.С. Экономический рост в Республике Беларусь: факторы и оценка равновесия / М. В. Демиденко, А.С. Кузнецов // Банковский вестник. – Сентябрь 2012. – №26.

Статья поступила в редакцию 24 ноября 2015 года.

УДК 327.01+316.4.063.3

THE IMPACT OF SOCIAL CAPITAL TO INCREASE THE COMPETITIVENESS
OF THE BELARUS ECONOMY REFORMING*

S.Yu. SOLODOVNIKOV

Doctor of Economics, Full Professor, Head of the Department «Economics and Law»
Belarus National Technical University, Minsk

O.M. MAZURENKO

postgraduate student of the Department «Economics and Law»
Belarus National Technical University, Minsk

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА
НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
РЕФОРМИРУЕМОЙ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

С.Ю. СОЛОДОВНИКОВ,

д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

О.М. МАЗУРЕНКО,

аспирант кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

В статье рассматриваются сущность и социально-экономическая взаимозависимость механизмов экономической конкурентоспособности и социального капитала в Беларуси и докризисной Украине. Предложены пути повышения эффективности использования социального капитала в Республике Беларусь в целях обеспечения устойчивого экономического роста, в том числе: обеспечения устойчивого распределения социального капитала в стране для различных социальных горизонтов; совершенствование и развитие партнерских бизнес отношений «общество-государство».

Ключевые слова: занятость, научное общество, модернизация, социальный капитал, инновационное развитие, экономический рост, конкурентоспособность, экономическая конкурентоспособность.

Abstract

The essence and the socio-economic interdependence of the mechanisms of economic competitiveness and social capital of Belarus and pre-crisis Ukraine. It is possible to propose ways to improve the use of existing social capital in the Republic of Belarus to ensure sustainable economic growth, including: ensuring steady distribution of social capital in the country for various social horizons; improvement and development of business partnerships «society-state».

Key words: employment, scientific community, modernization, social capital, innovative development, economic growth, competitiveness, economic competitiveness.

* Статья подготовлена в рамках выполнения НИР «Теория влияния социального капитала на повышение конкурентоспособности реформируемых экономик» договор с БРФФИ № Г13К-051 от 16 апреля 2013 г.

INTRODUCTION

In recent decades, the world has undergone radical social and technological changes, radically transformed the nature of the market and market relations. Economically developed countries have moved to a new post-industrial society. There are a faster pace growing importance of social and human economic resources. This science work should contribute to the further advancement of economic theory and methodology of the study due to the general and particular in the interdependence of economic competitiveness and social capital of Belarus, for comparison we take pre-crisis Ukraine. It is assumed, that this will contribute to further understanding the political economy of social and economic efficiency of strategies of economic development of our countries.

RESULTS AND ITS DISCUSSION

General and special mechanisms of increasing of social capital in Ukraine and Belarus

The modern economy is no longer a market economy in its understanding of the market in the first half of the twentieth century. Understanding this in the foreign economic science was reflected in the emergence of a large number of concepts, applying for a systematic description of modern high-technology society, which has led to the emergence of concepts such as «post-industrial society», «information society», «knowledge society», «technotronic society», «network society», «environmental post-industrialism», etc. In our view feature of the new stage of development of economic relations is a radical change in the mechanisms of the exchange between producers and consumers. The market segment, ruled in economically developed countries for a long time, becomes peripheral. The post-market economy is characterized by a highly efficient industrial production, a significant increase in the share of services in GDP, further increasing the value of knowledge for economic development, development of the Internet technologies and new (post-market) form of competition.

J Baudrillard remarked that for the further progress of modern political economy in particular, and the economic science in general is necessary that «the analysis of the social function of distinguishing objects and analysis of the political function of ideology, which is associated with it» [1, c.9], came «from one of the absolute prerequisites: the abolition of itself - evident consideration of items in terms of the needs, the abolition of the primacy of the hypothesis of use-value» [1, c.9]. Sign exchange value is fundamental, so that the use value often is simply its practical application (or even a simple rationalization): Only in such a paradoxical form sociological hypothesis is true. Under this approach, the most important function of the exchange of goods and objects becomes institutionalized social hierarchy.

At the time, Veblen showed that even if the original function of the subordinate classes was production, their, at the same time, function still as the approval status of the master. Moreover, in a situation where subordinate classes are in idle, this function becomes unique [2].

The most important is the «mismatch between implied mobility (aspirations) and real mobility (objective chances of social advancement)» [1, p. 21]. As noted on this occasion J. Baudrillard, «these aspirations (implies mobility) are not free <...> they depend on social heredity and on the provisions already made. Having reached a certain threshold of mobility, they disappear - is absolute obedience. In general, they are relatively unrealistic: we look forward to more than we able to achieve, and at the same time, the relatively realistic: we are not giving our overly ambitious imagination to run wild» [1, p. 21].

From this perspective, the implied mobility (aspirations) and real mobility (objective chances of social advancement) the difference between Belarus and Ukraine are very important, which objectively affects the mechanisms for the increasing of social capital and forms of its capitalization at the level of society and at the level of other aggregated social subjects. Previously, we have already established that the specific feature of social capital is

that the total number of «social capital» in a society is not the sum of «social capital» of all its subjects. This is not only because there are some manifestations of social capital only at the level of the whole society, but also because this capital socio-economic actors can be used not only in the productive purposes, and also to optimize its socio-economic vitality. For the economic evaluation can be used Kaldor-Hicks criterion. In modern society, there can be observed both cooperation and struggle between social classes. The higher the class antagonism, the more classes use their social capital not for the productive purposes and compromise, but for the class struggle. In the first case (in many ways typical of the Belarusian society) there are mechanisms to facilitate capacity increasing at the social level of society, that allows the process of capitalization successfully solve the problem of sustainable economic growth and overcome economic difficulties. A different picture in Ukraine, where any economic problems lead to social explosions and economic collapse, and a frequent change of the ruling elites contributes to incessant redistribution of property (often in a latent form), and reduce the level of economic development. Low degree of social stratification in the Republic of Belarus and the successful use of social capital, accumulated at the level of society, contribute to ensuring a high level of real incomes.

To disassemble the society, i.e. for the destruction of the cooperation between entities belonging to it, foreign manipulators of public consciousness today is often used implicit contradiction between mobility (aspirations) and real mobility. Under the information weapon today is meant non-lethal means of conducting a modern war (without the physical destruction of the enemy). It provides identification and defeat the enemy using information concentrators of different designs, allows to influence the social subject, leading to a blockage of his social activities, can effectively redistribute material resources without damage to the property itself. In the practical application of information weapons creates some virtual (ideal) structure, perceived by people as real. As a result, disoriented part of the population starts to act not in order to realize their interests, and in the direction indicated by their subject, who was able to apply successfully the information weapon against them. In our case, as a virtual (ideal) structure acts implied mobility. People are taught that it is the government of the country prevents the fact that this perfect image quickly became real. And here it does not matter that the contradiction between the implied mobility (aspirations) and real mobility - a phenomenon common to all the social and economic systems. For manipulators it is important that there were a few social capital accumulated at the community level, then it is easier to get people to destroy its economic system, thus increasing the competitive advantages of the country manipulator. Since Belarus is already has much higher accumulated social capital at the community level, our country can use its (capital) for the productive purposes. In Ukraine, as the level of social capital at the community level is low, the government, society and businesses have to incur significant costs in the economy and the fight against «Euro-Maidan», i.e. to counteract the actual transformation of Ukraine into a colony of the European Union. This suggests that the mechanisms social capital increasing in the Republic of Belarus and Ukraine are fundamentally different.

The formed rejection of the liberal-market path of socio-economic and political development, in which the country has gone in the early 90s, ensured the election of the first President of the Republic of Belarus AG Lukashenko, which determined the change of social and economic policy of the country. The new economic strategy of Belarus, started with the arrival of AG Lukashenko, was the development of a socially oriented model of market economy, where the state is committed to providing all its citizens certain basic social and economic guarantees. The way of development ensured the steady growth of the Belarusian economy, improving its structure, increasing the incomes of the majority of the population, the increase of social capital at the level of society and other aggregated social subjects.

The other post-Soviet situation was in Ukraine, which was not able to get out of the stage of the redistribution of property in which the wholesale privatization led to de-

industrialization of the country. The failure of the liberal-market experiments with ownership of agricultural land complete the picture of the collapse of agro-industrial complex and the impoverishment of the peasantry. Massively disappointed in the Ukrainian market reforms have failed to rally around national leader, who could realize their socio-economic class interests. There wasn't such leader in Ukraine. As a result, the increase of social capital in the country is at the level of classes, economic entities, small ethnic groups, individual small settlements, etc. Named entities use their accumulated social potential only in their private and group interests, strengthening these class antagonisms and preventing the accumulation of social capital at the community level. As a result, the Ukrainian economy is not efficient, and the population quickly disillusion with their politicians.

The mismatch between the implied and actual mobility is based on the «implicit social actors objective interpretation of sociological data: industrial societies provide certain categories of the population average chance of promotion, but the chances are relatively small; social trajectory, except for certain cases, is rather short, social inertia is quite palpable, there is always an opportunity for regress» [1, p. 21–22.]. Baudrillard J. wrote that, in this case, «it seems that: the motivation to climb the social ladder expresses the internalization of common norms and patterns of society continued growth; the excess of aspirations in relation to the real possibilities of imbalance issues, a profound contradiction of society in which «democratic» ideology of social progress in the case intervenes to compensate for the relatively inert and override social mechanisms» [1, p. 22]. The result is a «contradiction between sound economic logic and cultural class logic» [1, p. 34].

Jean Baudrillard made very important statement on the European values and the project «United Europe», «the main purpose of the scheme of international stratification, passing under the symbol of «Europe», is the political implementation of national integration, peculiar to each of the countries in this question, and it is carried out not only by the consummation, but also by the stratification» [1, p. 47]. With this project, allowing to reduce the accumulation of social capital and the level of consciousness of the lower classes «in a statistical dichotomy – says Jean Baudrillard – there are the old diversity opposing classes removed: they are still two, but between them there is no more conflict - the two terms are changed to the two poles of «social dynamics». The consequence (and purpose) of the tactical division is to neutralize the extreme elements and, therefore, any controversy that might arise from them socially: there is only one model level, and - all the rest. Mixed by the statistics, they are presented as a population, the vast middle class or those who they can become, a class, which already culturally prepared for the luxuries of the privileged classes. There is no longer the radical inequality between the head of the company and employees at the lower levels, as the latter, mixed with the middle class by statistics, sees that it has entrusted to the «average» class and has promised to the upper classes. Throughout no one is subjected to the ultimate elimination the social ladder [1, p. 47–48]. In Old Europe, as noted by Jean Baudrillard: «Around the possession of cultural and material goods there were organized a whole new concept of class strategy. Values and criteria for consumption are subjected to the imaginary universalization only to tie successfully «irresponsible» classes to consumption and, thereby, save the exclusivity of governing classes power» [1, p. 49]. This technique creates the illusion of uniting all class of the «democratic» Europe.

Moreover, this product of manipulating the mass consciousness (project «United Europe»), dismantling of social actors, and thus, forcing the latter to take action is not responsible to their personal or group or public social and class interests, is widely used by European ruling classes to export their public functional technology. Named exports today allows the EU to receive significant economic dividends not only in Europe, but around the world. The main characteristic of these social and functional innovations is that they are primarily aimed at reducing the social capital at the community level. And here between Belarus and Ukraine found a big difference. The Republic of Belarus has considerable social potential at the com-

munity level, which has successfully capitalized (arising from this transaction costs are sometimes large enough, they can and should be minimized, but it is not a subject of this study), which allows to resist successfully the application against our country information weapons. Ukrainian social capital at the community level is very low and, therefore, the use of the information weapons harms the Ukrainian society, and causes significant damage to the economy. These traditional mechanisms of accumulation at the community level and social potential of its capitalization barely functional.

The principles and mechanisms of the influence of the Belarus and Ukraine economic competitiveness on the process of accumulation of social capital.

If the fact of having close links between the concepts of economic competitiveness and social capital of the country for most researchers is fairly obvious, then the very principles and mechanisms, of the effect of the economic competitiveness of a country in the process of accumulation of social capital, studied today to a much lesser extent. This is determines the need to formulate conceptual approaches to the identification and description of these principles and mechanisms. In our opinion, today there are two basic conceptual approaches when considering the above-mentioned concepts and phenomena.

The first conceptual approach: there is the need to take into account the basic principles and mechanisms to improve the competitiveness of a country in the process of identifying more specific principles and mechanisms of the increasing of the competitiveness of the country on the growth of its social capital. In particular, one of the basic principles of improving the economic competitiveness of the country must include the following theoretical constructs: 1) the principle of free competition; 2) the principle of efficient use of existing competitive advantages (resources); 3) the principle of creating an enabling institutional environment for economic development, and others. At the same time, as a rule, each such principle is implemented in the economic practice through the use of a specific mechanism to improve the country's competitiveness.

The basis of the second conceptual approach is the understanding of the fact that not of all of the basic principles and mechanisms, to improve the economic competitiveness of the country actually, promote the growth of social capital. For example, the principle of free competition is implemented through the mechanism of the maximum liberalization of the economy and reduction to a minimum the role of the state in the economic life of the country. As international experience shows, the use of that principle as a basic principle of increasing the economic competitiveness of the country's, is not conducive to the growth of social capital of the country, as a tough competition relations of economic entities ("war of all against all") inhibit the establishment of the integration of economic relations in society (except the connections appeared in the process of economic and commercial mergers and acquisitions, as well as corporate structures in the formation of strategic alliances and etc.). In addition, minimization of the functions of the state in the economy negatively affects the development of social sphere of the country. Private companies and transnational corporations develop, at best, only their own corporate social sphere.

Due the macroeconomic indicators of the national economic development of a country, the effectiveness of the impact of specific principles and mechanisms to improve the competitiveness of the country on the growth of its social capital may vary widely. For example, the presence of the developed science in the country contributes to the growth of interdependence of its competitiveness and social equity only if the economy of the country formed the following conditions: a) large high-tech companies; b) development of the national innovation system; c) a high level of demand of the national economy of the latest scientific advances.

To identify similarities and differences of the principles and mechanisms to increase the competitiveness of their economies in Ukraine and Belarus, we consider the practice of using the basic principles and mechanisms to improve the economic competitiveness by the named countries. The analysis of the features of the principle of free competition and a mech-

anism has shown that the use of this principle and the related mechanism for the implementation is quite different in Belarus and Ukraine. For example, in Belarus some researchers refer «the formation of competitive relations, the establishment of transparent, consistent with international standards rules of business» [3 p. 56] to the prospective areas of institutional policy of our state.

Moreover, in his monograph, LA Gutsalenko theoretically justified the nature of competition: «Freedom and competition - synonymous concepts, overflow into each other... social freedom cannot be limited by only one area of human activity. If there was no social freedom in the economic activities (undivided monopoly of state property under authoritarianism), it could not have been in the field of political relations and further - science, art, morality, and religion. In turn, its presence in these areas implies freedom of intellectual, controversial expression rights, including the right to take risks and the willingness of the person to be responsible for the free choice of non-standard and innovative alternatives to the action in front of other people, the law society. This is real, not declared freedom: guarantee of the selection of targets, mode of action and dispose of the reached wealth. Thus, the role of freedom forming competition is in the guarantee of the possibility of public entities and social groups to define themselves freely in the media, ways of working, on an alternative basis to share its results» [4, p. 23].

In Belarus in recent years, «integration paradigm of economic theory and practice comes to replace the market-competitive doctrine of confidence» [5, p. 55]. In fact, it does not mean a complete renunciation of the implementation of the principle of free competition. Among the Belarusian economists there is an increasingly spreading understanding of the fact that «today only a highly integrated, and thus actively managed with «visible hand» of the state, unified economic complex can be globally competitive in the face of the mighty Western super corporations» [6, p. 7]. So the maximum integration and unification of all Belarusian producers in a unified state corporation «Belarus» could enhance global competitiveness in foreign markets, of as the Belarusian economy as a whole and its individual businesses.

There is a somewhat different embodiment of this principle and the mechanism for its application in the national economic practice observed in the Ukrainian economy. All the shortcomings tough competitive liberal «war of all against all», which appeared in the economic practice of the Ukraine in the early 1990s, were retained. Ukrainian management has exacerbated the deficiencies with a state protection of monopolistic, oligarchic structures. Similar statements about the state protection could also be found among Russian economists: «Unfortunately, there is no desired kind of interest in the PPE (public-private enterprise) in Russian business today. The main instrument of competition for them is not the technological and organizational modernization progress, but the protection of the holders of certain state employee» [7, p. 18].

Thus, unnatural to a normal market economy, combination of the ultimate «atomization» of economic actors on the lower level of competitive economic struggle, against the outspoken government, with the lobbying oligarchic structures on the upper level of such competition, has led to the complete disintegration of the national economic complex of the country. Disintegration is most clearly manifested in the complete mismatch of existing production structures in Ukraine and those research organizations, which provide scientific support for the activities of production structures: «A paradoxical situation: research (especially scientific and technical) institutions is slowly» dying «due to lack of demand for their products form manufacturers, while the manufacturers were discontinued their activity due to lack of new ideas and developments for the production of competitive products. The authority was unable to coordinate their activities, to build a competent scientific-technical and innovation policy at both central and regional levels [8, p. 3].

The result, of this kind independent realization of the principle of free competition in the economic practice of Ukraine, was a further decrease in the value of social capital in

different sectors of the Ukrainian economy. The Ukrainian economist A Popovic marked «the fact that the research intensity of the GDP in this country for the past 20 years shows a steady trend of incidence, whether GDP is falling or rising, could serve as a persuasive proof that the social capital of Russian science is not only growing, but even falling» [9, p. 6].

The practical implementation of the principle of efficient use of available data of the competitive advantages (resources) received a different content in Belarus and Ukraine. Belarus due to her lack of more or less significant natural resources (except for deposits of potash) opted for the formation and use of such a specific economic resource as innovation. In most cases, it is a socio-technological, rather than technical and technological innovation. Belarusian researcher D Rutka justifies the choice of Belarus as follows: «In the current conditions the competitiveness of goods, companies and countries are increasingly determined by the ability of the national economy to generate and implement new technologies. Innovations are a factor that can significantly influence the development of national competitiveness. Therefore, when analyzing the most competitive countries is noteworthy the fact that the leaders on this indicator are both leaders in the field of technology. The share of innovations in the overall index of competitiveness is from 1/3 to 1/2. At the same time as they reach a higher stage of development of innovative growing the innovation gain the share in the maintenance of competitiveness» [10, p. 65]. In favor of the correctness of the Belarus leadership choice of innovative development of national economy testify to statements by leading Western economists: «There is no longer necessity of the question «Do we need innovation or not?» in the Wes. Since the answer is too obvious: without innovation and continuous development, any, even very successful today, company will remain behind the competition tomorrow» [11, p. 12].

At the same time, Belarus defined with not only a key resource to increase their economic competitiveness (innovation), but also to the mechanism of formation and use of a particular resource. As mentioned by the Belarusian economists T Ambrusevich and V Kudashov, today governments and the vast majority of economic entities of Belarus are well «know and mechanism for ensuring competitiveness - is to create favorable conditions for an innovation activity» [12, p. 41]. To this end, our country has already implemented the second State program of innovative development of Belarus for 2011–2015. (SPID 2011–2015). The first such program (SPID 2006–2010) was implemented in 2006–2010.

The government of the Republic of Belarus rather consistently generates favorable conditions for active innovation of domestic enterprises [13, p. 212]. In favor of this conclusion could also be given other arguments: 1) from year to year, the number of subjects of innovative infrastructure of the Belarusian economy (industrial parks, business incubators, technology clusters, centers of technology transfer, spin-off enterprises, start-ups, etc.) is rising. Currently, the number of such entities has exceeded a hundred names [14, p. 114]; 2) Hi-Tech Park created in Belarus is developing rapidly (for 2006-2012 its foreign trade turnover exceeded \$ 1 billion) [15, p. 56]. The latter was made possible by an unprecedented tax benefits that High Technology Park has received from the Belarusian state, «High-Tech Park has a special legal regime and favorable economic conditions. Its residents are exempt from income tax, the value added in the domestic market and real estate. There are preferences and the calculation of the income tax on individuals» [15, p. 55].

The data on the investment costs of the Republic of Belarus [13, p. 212] on the implementation of innovative programs and projects, the formation of an innovative infrastructure and preferential tax treatment of individual subjects of such infrastructure give a basis to conclude that the leadership of our state takes into account experience in Europe, India and China on this issue, while the development of its strategy of modernization and innovation policy.

In contrast to the Soviet society, in which the presence of a larger social capital provided its owners with greater access to public and consumer goods, in a developed market economy, the accumulated public social capital performs integrative function, making this type of economy the economic features of a unified corporation: «The market could be considered as a

separate corporation traders, each of which has a social capital, the value of which is determined by the amount of the relationships in the market» [16, p. 125]. Moreover, «a sufficient stock of social capital may partially substitute for the state in the core of powers of the latter - the provision of public goods, taking the responsibility for the maintenance of infrastructure, maintenance of public order and so on. Social capital makes possible the self-regulation of the economy and allows to reduce government regulation. In the same way corporate social responsibility reduces the need for participation of the state in protecting the environment, labor relations, product quality control, and so on» [17, p. 51–52]. Thus, the relationship between social capital and economic competitiveness of the country in the development of socially oriented market economy is very significant, contributing to the formation of civil society (public self-organization), which takes control of the actions of public officials.

CONCLUSIONS

The information above allows to make a conclusion, that in the Ukraine the priority of the traditional raw material economy in which the dominant role played by the oligarchic structure, not by a «new social and economic space», the most negatively impact on the value of the social capital of the country. In this respect, Ukrainian economist IA Bulkin made conclusion: «The volume of innovative expenditures per capita in Belarus is much (in 3,07–5,64 times) exceeds the Ukrainian values. The centralized economy was adequate to the task of innovative development, rather than market-oligarchic. Noteworthy is not only the scale of the excess - in times (which compensates for errors of observation, which typically have a smaller dimension), but also the fact that the excess occurred in the entire observation interval. Most importantly - the proportion continued in the global financial crisis. Thus, without denying the thesis of the susceptibility level of innovation activity in Belarus for foreign economic negativity, we argue that the policy of Ukraine stabilization failed at least. In addition, the maximum ratio of the specific countries in R & D expenditures amounted to 1,983 in favor of Belarus. Of course, not all of the innovations are based on the achievements of science and technology, and not the entire front of scientific research has a production line, but the comparison is indirect evidence in favor of the higher efficiency of the implementation of scientific and technological results in the industry in Belarus than in Ukraine» [18, p. 223–224].

The principle of efficient use of existing Belarus and Ukraine's competitive advantages (resources) is closely related to the principle of creating an enabling institutional environment for economic development of these countries. Practical implementation of this principle in the economic practice of Belarus and Ukraine too much different. Belarus earlier, than in Ukraine, understood and began to use in the economic benefits the practice of «soft» factors to increase the country's competitiveness. Although, the priority in the use of such factors belongs to the most developed Western countries: «According to specialists of the expert corporation «World Economic Forum» in 1992, the competitive advantages of the country advanced economies were only 15% dependent on the traditional («hard») indicators, such as GDP, inflation, trade balance. In 85% of the international position of the country depends on the «soft» factors of competitiveness. These include the motivation of labor, level of education and skills development, development of the system of values in production» [19, p. 6].

However, the Belarusian authorities in time realized the benefits of such «soft» factors to increase the economic competitiveness of the country and began to increase the capacity of these factors in the domestic economy:

- 1) increase the motivation of labor in domestic enterprises;
- 2) increase the level of education of the Belarusian population;
- 3) form a system of values in the workplace.

The comparative data [20, p. 153, 169, 171; 21; 4, p. 99] on the development of «soft» factors in increasing the competitiveness of Belarus and Ukraine (collectively, these «soft»

factors can be called the human capital), give a reason to LA Gutsalenko, the author of the monograph «The Sociology of competition» (2007), to make the following conclusion: «If you take the overall indicators of the share of human capital in national wealth, in this respect, Belarus seems preferable to other CIS countries. Here its share reached 55.4%, while in Ukraine - 53.1%, Russia - 50.9%. Therefore, we can say that with the one of the main factor in the possibility of improving the competitiveness of Belarus, we are not worse, and even slightly better than our neighbors». It should be recalled, that, in comparison with 2007, when quoted monograph was written, the share of human capital in the structure of the national wealth of Ukraine decreased significantly in the result of the ongoing civil war in a number of regions. The migration of highly skilled personnel abroad, including from those regions, which formally is not involved in armed confrontation, has increased.

Thus, it is obvious today that the practical implementation of the basic principles and mechanisms to improve the economic competitiveness of Ukraine and Belarus has a direct impact on the dynamics of social capital. In Ukraine, the implementation of these principles and mechanisms leads to a decrease in the value of social capital. While in Belarus, on the contrary, it leads to an increase in social capital, due to the fundamental difference between the chosen by these countries macroeconomic business models: the liberal-oligarchic model - in Ukraine and socially oriented market economy with strong government regulation - in Belarus.

REFERENCES

1. Бодрийяр Ж. К критике политической экономии знака - М.: Библион-Русская книга, 2003. - 272 с.
2. Veblen, The Theory of the Leisure Class, Paris, 1969.
3. Ясинский Ю.М., Тихонов А.О. Россия и Белоруссия: сравнительный анализ социально-экономической динамики / Экономист, 2010, № 6, – С. 48–59.
4. Гуцаленко Л. А. Социология конкуренции / Л. А. Гуцаленко. - Минск:Право и экономика, 2007. – 236 с.
5. Байнев В.Ф. Интеграция вместо конкуренции / Наука и инновации. - 2010. - № 5. - С. 54–57.
6. Байнев В.Ф. Экономикс как псевдонаучная научно-образовательная парадигма / Новая экономика. – 2012. – №1. – С. 5–16.
7. Гринберг Р., Сорокин Д. Как переломить складывающиеся негативные макротренды? // Российский экономический журнал. – 2014. – № 1.
8. Палагин А.В., Соловьев В.П., Сенченко В.В. Международный трансфер технологий с использованием современных информационно-коммуникационных технологий: возможности для Украины, Тези доповідей Міжнародного наукового конгресу з розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та розбудови інформаційного суспільства в Україні, м.Київ, Україна, 17-18 листопада 2011 р., С. 85–86.
9. Попович А.С. Предисловие редактора // Малицкий Б.А. Социальный капитал науки: оценка и пути наращивания. – Киев: Феникс, 2013. – С. 6.
10. Рутко Д.Ф. Инновации как условие эффективной интеграции страны в глобальное мирохозяйственное пространство // Проблемы управления. – 2005. – № 1. – С. 65.
11. Дертниг Ш. Эра инноваций в России // Эндрю Дж.П., Сиркин Г.Л. Возврат на инновации: практическое руководство по управлению инновациями в бизнесе / Пер. с англ. – Минск: Гревцов Паблишер, 2008. – С. 12.
12. Амбрусевич Т.Э., Кудашов В.И. Нематериальные активы как источник конкурентных преимуществ организации // Экономика и управление. – 2011. - № 2. – С. 41.

13. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2011 года: Аналитический доклад / Под ред. И.В. Войтова, А.М. Русецкого. – Минск: ГУ «БелИСА», 2012. – С. 212.
14. Внешнеэкономический фактор в стратегии инновационного развития России и Беларуси / под ред. И.В. Войтова. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2012. – С. 114.
15. Цепкало В., Старжинский В., Павлова О. Ведущий кластер ИТ-индустрии // Наука и инновации. – 2013. - № 4. – С. 56.
16. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. - № 3. – С. 125.L
17. Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. – 2011. – № 12. – С. 51–52.
18. Булкин И.А. Динамика инновационных затрат как показатель роста конкурентоспособности и экономической безопасности Украины и Беларуси // Межакадемический совет по проблемам развития Союзного государства. Вып. 5. Интеграция и вопросы безопасности Союзного государства / Под ред. С.М. Дедкова, В.К. Егорова. – Минск: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2013. – С. 223–224.
19. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. – 2-е изд. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – С. 6.
20. Содружество Независимых Государств в 2013 г. Краткий сборник предварительных статистических итогов / Статкомитет СНГ. – М., 2014. – С. 153.
21. Украина хочет ограничить импорт белорусской «молочки» // [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/369418.html>. – Дата доступа: 12.04.2015.

Статья поступила в редакцию 10 декабря 2015 года.

УДК 330.341:32

ИДЕОЛОГИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

В.Ф. БАЙНЕВ

д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой инновационного менеджмента
Белорусского государственного университета, г.Минск

Аннотация

Статья посвящена изучению воздействия идеологии на социально-экономическую жизнь общества. Показано, что идеология либерально-рыночного индивидуализма, сегодня активно навязываемая Западом прочим странам, есть главная причина их периферийного, подчиненного, кризисного развития. Предложена альтернативная система взглядов, ориентирующая не на максимизацию личной прибыли и потребления, а на реализацию глубинных потребностей общества в ответственном развитии.

Ключевые слова: идеология, идеология рыночного либерализма, функции идеологии, уровни идеологии, западная демократия

Abstract

The article is devoted to distinguishing the impact of ideology on the social and economic life of society. It is shown that the main reason for the peripheral, subordinate, a crisis of development in some countries is the individualistic nature of liberal market ideology being imposed rudely by the Western countries. The author provides an alternative system of ideas focused on the implementation of the underlying needs in responsible development of the community but not of maximizing profits and personal consumption.

Key words: ideology, ideology of market liberalism, functions of ideology, levels of ideology, western democracy

Идеи экономистов и политических мыслителей – и когда они правы, и когда ошибаются – имеют гораздо большее значение, чем принято думать. В действительности только они и правят миром.

Дж. М. Кейнс

ВВЕДЕНИЕ

Не смотря на то, что последние 25-30 лет в постсоветских странах были декларативно посвящены избавлению от «тоталитаризма» и «идеологического засилья» в социально-экономической сфере, влияние идеологических шор на нашу нынешнюю жизнь ничуть не уменьшилось. Это становится вполне очевидным, если обратить внимание на одно характерное обстоятельство: термины «демократия», «свобода», «права человека», «рынок» в наши дни звучат не менее часто по сравнению со словами «коммунизм», «социализм», «благополучие трудящихся», «план» в бытность СССР. Это означает, что на рубеже веков произошел отнюдь не отказ от идеологии, а ее кардинальная смена – вместо советской марксистско-ленинской доктрины развития нам с Запада была имплантирована идеология рыночного либерализма, послужившая концептуальной основой для нашей сегодняшней либерально-рыночной модели развития.

Согласно бытующей в народе поговорке, «тело покорно следует туда, куда прикажет голова». Тем самым обыденной человеческой мудростью подтверждается вынесенная в эпиграф данной статьи мысль о том, что идеология и формируемое с ее помо-

шью мировоззрение, миропонимание людей едва ли не всецело определяют жизнь человека, общества, человечества в целом. История дает немало примеров, когда вера в свою правоту и справедливость, любовь к Отечеству, готовность к самопожертвованию ради будущего своих детей, внуков и человечества в целом позволяла носителям такого мировоззрения с честью выходить, казалось бы, из совершенно безнадежных ситуаций. И наоборот, большие возможности и ресурсы не играли решающей роли в тех случаях, когда люди в рамках навязанной им идеологии делали нечто им несвойственное, противоестественное.

Так, хорошо известно, что в годы Великой Отечественной войны 1941–1945 гг., когда в очередной ополчившийся раз против русского мира Запад, имея решающий перевес в средствах и вооружениях, руками Гитлера пытался покорить и уничтожить наш народ, именно высокий боевой дух и трудовая доблесть советского человека заставили этого подлого, коварного врага капитулировать. Менее чем полвека спустя тот же самый народ-победитель, имея в своем распоряжении самые мощные в мире вооруженные силы и около трети всех природных ресурсов планеты, был легко дезорганизован и дезинтегрирован посредством нескольких простеньких западных сказок о рыночной «войне всех со всеми» как о главном двигателе прогресса. Окончательно сбитый с толку, со сломленной волей, павший духом наш народ почти безучастно взирал на подписание позорного акта о безоговорочной капитуляции перед тем же Западом в Вискулях, на разрушение и унижение Отечества, во имя которого отдали жизни наши великие отцы и деды. И по сей день многие из нас, потеряв инстинкт самосохранения и ответственности за судьбу детей и внуков, словно под гипнозом продолжают безвольно, покорно наблюдать за рыночным разгромом отечественной промышленности, науки, системы образования и воспитания, за постепенной сменой наших традиционных духовно-нравственных ценностей на их западные, зачастую отвратительные, откровенно богомерзкие суррогаты.

Все это убедительно доказывает, что *дух человека первичен, все остальное – дело второстепенное, наживное!* Ведь если материя вечна и неуничтожима, то вся экономическая, хозяйственная, общественная жизнь сводится исключительно к волевым, энергетическим усилиям по преобразованию вечной материи в требуемые для существования социума формы. Следовательно, формирующая мировоззрение, дух, волю человека идеология – это не просто влияющий на экономику и социум фактор, но ключевая экономическая категория, требующая пристального, углубленного, всестороннего изучения.

Кстати, значимость идеологии хорошо осознается представителями самых различных областей науки. По словам известного современного белорусского политэкономиста П.С. Лемещенко, «вопрос идеологии всегда привлекал внимание философов, политологов, социологов, юристов. И даже известные в науке исследователи в области естествознания после разработок частных фундаментальных проблем традиционно обращались к такому явлению, как идеология, для осмысления своих открытий. И лишь экономисты, которые в силу своего предмета и используемой методологии, казалось бы, обязаны выразить свое отношение к идеологии, до последнего времени старались ее вообще игнорировать. Подчеркивалось, что не надо заниматься идеологией, а только экономикой...

Если идеология пронизывает все сферы общественно-экономической деятельности человека, то очевидно, что и в процессе анализа этот компонент не должен не только из него исключаться, но и прямо или косвенно имплантироваться в теорию... Поэтому разработка идеологии в контексте экономической теории (и наоборот!), представляется, поможет выйти науке об экономике на новый, более совершенный уровень» [1, с. 145–146].

В конечном счете, включение идеологии в перечень центральных экономических категорий и изучение ее в качестве таковой, на наш взгляд, создаст предпосылки для осмысления и решения множества социально-экономических проблем, ныне так больно терзающих не только постсоветские страны, но и всю переживающую глобальную депрессию мировую экономику.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Считается, что первая сознательная попытка создания светской, отличной от религии идеологии была предпринята во Франции на рубеже XVIII-XIX веков французским философом и экономистом А. Дестутом де Треси, который в своей работе «Элементы идеологии» ввел в научный оборот сам термин «идеология». Воздействие идеологии на экономическую жизнь общества и рыночного хозяйства в свое время изучали С. Вайнтрауб, У.Дж. Самуэльсон, Г.Л. Шэкл и др. Однако принято считать, что впервые попытку взглянуть на идеологию как на важнейший общественный институт, существенно влияющий на экономику, предпринял Д. Норт в рамках институционального направления экономической теории. Немало новых интересных мыслей на эту тему можно найти и в работах современных российских и белорусских ученых А.А. Зиновьева, П.С. Лемещенко, П.Г. Никитенко, Ю.М. Осипова, И.А. Руденкова С.Ю. Солодовникова, А.И. Субетто и др. [1, 2, 3, 4, 5, 6].

В самом общем смысле идеология – это вся та совокупность информации, которая используется для целенаправленного воздействия на людей с целью управления ими в интересах тех, кто организует указанное воздействие. При этом следует различать светские и религиозные идеологии, которые хотя и имеют одну и ту же конечную цель – управлять людьми сообразно с интересами правящих политических, экономических, религиозных, интеллектуальных элит, однако, существенно разнятся тем, каким образом эта цель достигается. Так, если идеология апеллирует преимущественно к разуму человека, то религия – исключительно к его чувствам, эмоциям и вере, которая, как известно, не требует каких-либо обоснований, доказательств и прочей дополнительной аргументации. Светские же идеологии, претендующие на роль действенного инструментария для познания и преобразования окружающей действительности, обычно стремятся облачаться в научные одежды. А сегодня, когда люди уже не мыслят своего существования без достижений научно-технического прогресса, светские идеологии стремятся не просто приспособить науку к своим интересам, но и выглядеть полноценной наукой.

С другой стороны, идеология, не смотря на ее пристрастие рядиться в научные мантии, отличается от науки. По мнению известного советского и российского социолога А.А. Зиновьева, «наука не есть идеология, а идеология не есть наука. Они различаются по целям, по средствам и по отношению к реальности. Задача науки – познавать мир, поставлять обществу знания обо всем, что интересует людей и важно для их жизни. Задача идеологии – не открытие новых истин о природе, обществе и человеке, а организация общественного сознания, управление людьми путем воздействия на их сознание и приведение их сознания к некоторому общественному стандарту, воспитание масс населения в духе, необходимом для самосохранения общества, выработка стандартных «координат» ориентации людей в окружающем мире» [6, с. 78].

Исходя из этого, можно выделить несколько функций, которые выполняет идеология во всякой социально-экономической системе. Прежде всего, и это первая, главная функция, она является инструментом, средством управления большими массами людей в соответствии со стратегией, моделью, планом развития, которые отвечают интересам господствующих экономических, политических, интеллектуальных элит, име-

ющих соответствующие административные, материальные, технические возможности воздействовать на население.

В связи с этим можно подискутировать по поводу встречающегося в учебной литературе утверждения о том, что основная функция идеологии состоит в формулировании общей стратегии развития [1, с. 148]. Дело в том, что стратегия и план развития, как правило, уже имеются в головах у правящих элит, а идеология – это всего лишь механизм, с помощью которого они реализуются. При этом очень часто интересы господствующих кланов не совпадают с интересами народа, а потому громко декларируемые идеологией цели могут иметь мало чего общего с истинными целями де факто реализуемой в стране стратегии развития. Типичным примером этого является идеология перестройки в бывшем СССР, на словах декларирующая построение «социализма с человеческим лицом», а на деле служившая инструментом претворения в жизнь стратегии его (и социализма, и СССР) уничтожения с конечной целью «прихватизации» общенародной собственности правящими кланами. С учетом этого становится вполне понятно, почему народы бывшего СССР вместо обещанного и ожидавшегося ими рыночного рая оказались в аду бандитского, полукриминального олигархического капитализма с его нескончаемыми кризисами, дефолтами, девальвациями, инфляционными шоками, терактами, «майдами», кровопролитными межэтническими и даже межгосударственными вооруженными конфликтами.

Следует признать, что всякая идеология состоит как минимум из двух составных частей, взаимосвязанных компонент. Первая компонента, внешняя, предназначенная для всеобщего употребления, служит для формирования у большого количества обычных людей неких типовых, унифицированных представлений об окружающем их мире, что делает предсказуемым, а значит, легко управляемым их поведение в стандартных, типичных ситуациях. Вторая же компонента идеологии, внутренняя, наоборот, является герметичной, закрытой, предназначенной для внутреннего пользования исключительно теми, кто управляет, манипулирует поведением людей в своих интересах.

Как известно, вплоть до XX века мир представлял собою совокупность конкурирующих, борющихся друг с другом за ограниченные средства существования суверенных национальных государств. Их национальные политические, экономические, интеллектуальные элиты, связывая будущее своих детей и внуков со своими государствами, были кровно заинтересованы в том, чтобы эти страны и населяющие их народы усиливались, развивались и тем самым увеличивали возможности господствующих элит, укрепляли их доминирующее положение. При этом обе описанные выше компоненты исповедуемой национальными элитами идеологии, как внешняя, так и внутренняя, возможно, различаясь в деталях, в целом были подчинены общей цели развития и прогресса страны и населяющих ее народов.

Сегодня же, в условиях глобализации, подразумевающей свободное трансграничное перемещение капиталов, западные страны предоставили политическим и экономическим элитам периферийных государств широкие возможности для вывода в центр «заработанных» ими на периферии средств и дальнейшего обустройства там. Диктуемые тем же Западом принципы выборной демократии, когда пребывание у власти политических, а значит, и экономических элит периферийных стран законодательно ограничено одним-двумя сроками властных полномочий, объективно стимулируют эти элиты к превращению в компрадорские кланы. Связывая свое будущее уже с богатым Западом, такие властные временщики-компрадоры не заинтересованы в процветании тех периферийных стран, где они временно находятся у руля. Их истинная цель – успеть обогатиться за короткое время пребывания у власти, вывести свои «заработанные» таким образом капиталы на Запад, успеть выучить в престижных западных вузах своих детей, а по истечении срока властных полномочий и самим выехать вслед за ка-

питалами и детьми. При этом богатый Запад продолжает богатеть за счет дальнейшего разорения и без того бедных периферийных стран.

В этом случае различия между внешней и внутренней компонентами идеологии, насаждаемой компрадорскими, коррумпированными, мародерствующими кланами в периферийных странах, разительны. Например, ныне активно навязываемая странам бывшего СССР идеология рыночного либерализма во всеуслышание декларирует о внешне весьма привлекательных идеалах частной собственности, предпринимательской свободы, равенстве возможностей в условиях либеральной рыночной экономики, живительной силы свободной конкуренции как двигателе развития и т.п. Однако все эти громкие и красивые, выставляемые на всеобщее обозрение лозунги, призванные обосновать целесообразность и необходимость рыночных реформ и, в конечном счете, подвигнуть людей к их реализации, есть всего лишь видимая, надводная часть идеологического айсберга. При этом те, кто столь настойчиво пропагандируют, навязывают, насаждают людям перечисленные идеалы и всеми правдами и неправдами пытаются продалить рыночные реформы, тщательно скрывают, что их единственной конечной целью является «прихватизация», а в итоге – сдача по дешевке национальных активов иностранцам. В частности, уже является достоянием общественности тот факт, что, например, в России в процессе приватизации 1990-х годов общенародная собственность досталась их новым хозяевам лишь за 1,5–5 % их реальной стоимости, то есть рыночная цена приватизируемых активов была занижена в десятки раз [7, с. 12]. В итоге, по оценкам даже тех, кто стоял у истоков либерально-рыночных реформ и являлся их идеологом, сегодня до 70 % российской экономики принадлежит иностранцам [8].

Иными словами, скрытая, подводная часть либерально-рыночного идеологического айсберга подразумевает быстрое, баснословное обогащение небольшой группы людей, жаждущих «отнять и поделить» общенародную собственность под прикрытием внешне привлекательной болтовни о чудотворной силе частной собственности, рыночной экономики и свободной конкуренции. Ведь сегодня уже ни для кого не секрет, что «прихватизация» – это один из наиболее «крутых» видов бизнеса, по своей прибыльности-рентабельности намного опережающий торговлю наркотиками, оружием, алкоголем и уступающий разве что «полиграфическому бизнесу» ФРС США по изготовлению и сбыту долларов. И действительно, именно благодаря «прихватизации» бывшие научные сотрудники с мизерными окладами в одночасье стали долларовыми мультимиллионерами и миллиардерами.

В крайнем же случае, когда господствующим чиновничьим кланам не удастся непосредственно самим поучаствовать в «прихватизации», они, прикрываясь еще одним весьма распространенным рыночным мифом о «чудотворной» силе иностранных инвестиций, организуют (разумеется, небескорыстно) масштабную сдачу национальных активов «долгожданным» иностранным инвесторам за бесценок. В итоге умеющий отблагодарить за подобные услуги Запад продолжает богатеть, народы же постсоветских стран имеют тотально коррумпированные, компрадорские государства, разбазаривающие их национальные богатства, выводящие на Запад средства от их распродажи и тем самым обескровливающие, разрушающие промышленный, научно-технический, образовательный потенциал наших стран. Как следствие, аморальная торговля национальными интересами (коррупция) как образ существования и смысл жизни прозападных компрадорских элит в периферийных странах заставляют их, опираясь на свободные (то есть свободно покупаемые) СМИ, возводить в норму беспринципность, безнравственность, отрицание и глумление над высшими, отличными от примитивных запросов плоти, смыслами существования человека. Сознательно создавая вокруг себя атмосферу всеобщей безнравственности, такие элиты как бы нивелируют различия между добром и злом, в результате чего их продажность и мародерское поведение выглядят всего лишь как стремление заработать, свойственное всякому рационально мыс-

лящему экономическому человеку. Именно этим объясняется тот культ обогащения, потребления, похоти, роскоши, насилия, всевозможных извращений и прочей безнравственности, который круглосуточно буквально насаждают, вдалбливают в сознание людей наши «свободные» СМИ.

Вторая функция идеологии заключается в том, что она выступает в качестве механизма, реализующего ту или иную степень интеграции, единения общества. Здесь также следует подвергнуть ревизии общепринятую в учебной литературе точку зрения, согласно которой идеология однозначно «служит объединяющей и цементирующей основой общества» [1, с. 146]. В частности, та же идеология рыночного либерализма хотя и объединяет умонастроения людей вокруг перечисленных выше либерально-рыночных идеалов и ценностей, однако, пропагандируя и организуя рыночную «войну всех со всеми», де факто является могучим средством дезинтеграции, разобщения, «атомизации» социума. Что касается правящих кланов, то для них внутренняя, герметичная, закрытая от всеобщего обозрения компонента либерально-рыночной идеологии, действительно, подразумевает сплоченность, монолитное единство в достижении их главной заветной цели – «отнять и поделить» и, в конечном счете, сдать западному капиталу собственность народа, ради этого сознательно дезинтегрируемого и «атомизируемого» посредством рыночных демократических идеалов.

Здесь следует специально оговориться и насчет так называемых демократических ценностей – свободы слова, печати, права избирать и быть избранным и т.п. Дело в том, что в условиях капитализма, когда человек стоит ровно столько, сколько у него денег, фактический объем демократических прав и свобод индивидуума определяется не масштабами разглагольствований об этих самых демократических идеалах, а размером его кошелька. Только совсем наивный может вообразить себе, что объем демократических прав и свобод одинаков у миллиардера и, положим, у школьного учителя. Олигарх, имея возможность финансировать политические партии, парламентские фракции и даже президентские избирательные кампании, владея теле- и радиовещательными компаниями и с их помощью формируя на свое усмотрение общественное мнение, влияет на политическую жизнь неизмеримо больше, нежели рядовой избиратель с его одним-единственным избирательным бюллетенем в кармане. Иными словами, сегодня основной демократический принцип «один человек – один голос» трансформировался в уродливое «если у тебя нет миллиарда, ты никто и ничто».

В условиях капитализма демократия является всего лишь механизмом, с помощью которого экономическая власть конвертируется во власть политическую. В связи с этим вспоминается откровенное высказывание на ту тему весьма известного в недавнем прошлом российского олигарха Б.А. Березовского о том, что «демократия – это власть крупного капитала», и только. Вот почему демократические преобразования и либерально-рыночные реформы, во-первых, с подачи Запада всегда идут, что называется, в одной упряжке, а во-вторых, закономерно порождают такое уродливое явления как олигархия, а значит, коррупцию, продажное чиновничество и компрадорское, мародерское государство.

Основная иллюзия навязываемой Западом выборной демократии состоит в том, что выборы в периферийных странах при прочих равных условиях всегда выигрывают те кандидаты, кого морально и, главное, финансово поддерживает глобальная метрополия. Иными словами, именно институт выборной демократии служит средством приведения к власти и/или легитимации в периферийных странах подконтрольных Западу местных компрадорских политических и экономических элит, торгующих в его пользу национальными интересами. Там же, где этот институт по тем или иным причинам благоразумно блокирован или его функционирование искусно имитируется, используются другие, более радикальные методы приведения к власти продажных, компрадорских прозападных кланов – всевозможные «тахриры», «майданы» и «площчи», финансируе-

мые Западом из средств, бесцеремонно выделяемых им на повсеместное «развитие» демократии. Если же и этот механизм смены элит не срабатывает, то Запад прибегает к прямой коллективной военной агрессии, как это было в Югославии, Афганистане, Ираке, Ливии, Сирии и т.д. После приведения к власти прозападных компрадорских элит любым из этих способов периферийная страна превращается в донора дешевых природных, финансовых, интеллектуальных ресурсов для процветающего за счет периферийного мира Запада [9].

Точно так же нельзя однозначно согласиться и с другой обозначенной выше точкой зрения А.А. Зиновьева (в целом справедливой и нами разделяемой, однако, быстро устаревающей в условиях глобализации) по поводу того, что идеология выполняет функцию самосохранения общества, народа. К сожалению, опыт республик бывшего СССР последней четверти века доказывает, что ныне господствующая там идеология демократии и рыночного либерализма не только не обеспечивает самосохранение проживающих в этих странах народов, но является доктриной их коллективного самоуничтожения. С учетом этих произошедших изменений следующую, третью по счету функцию идеологии следует сформулировать так – обоснование целесообразности, апологетика, сохранение и укрепление установленного господствующими элитами порядка (режима) и, соответственно, их власти. При этом не следует путать самосохранение и укрепление властных элит с самосохранением и укреплением общества, насущные чаяния которого сегодня сплошь и рядом приносятся в жертву интересам компрадорских, откровенно мародерствующих правящих кланов, о чем подробно шла речь выше.

Четвертая функция идеологии связана с тем, что она может быть использована и в последнее время сплошь и рядом применяется в качестве эффективного «оружия массового поражения», мощного средства межгосударственной борьбы, цель которой – укрепление господства одних стран, входящих в так называемый глобальный центр (глобальную метрополию), над всеми прочими, периферийными, зависимыми, полукOLONиальными странами. С учетом этого сегодня применительно к каждой конкретной периферийной стране можно вести речь не о двух описанных выше компонентах идеологии, а о трех ее составных частях (уровнях).

Первая компонента, предназначенная для широких масс, призвана пространно разглагольствовать о демократии, правах и свободах индивидуума, живительной силе конкуренции, «невидимой руке» либерального рынка, якобы заставляющей частный бизнес эффективно решать общественные проблемы и т.д. Вторая компонента, предназначенная для местных элит периферийных стран, нацеливает их на инициацию и осуществление демократических либерально-рыночных реформ, ядром которой является «прихватизация» и создание наиболее благоприятных условий для иностранных инвесторов, то есть сдача за бесценок национальных активов западным странам. Третья компонента идеологии, которой подчинены обе предыдущие ее составные части, имеет глобальный, наднациональный характер и исповедуется политическими и экономическими элитами ведущих западных стран – глобальной метрополии. Их конечная цель – установление власти западного, прежде всего, долларового капитала над активами всего мира посредством соответствующего идеологического воздействия на местные элиты периферийных стран, которые, в свою очередь, оказывают соответствующую идеологическую обработку местного населения на своем уровне.

Конструкция и функционирование такого глобального трехуровневого идеологического механизма (рисунок 1) сводится к следующему: на первом – низовом – уровне население периферийных стран должно свято верить в светлые идеалы демократии и свободной рыночной экономики и желать демократических рыночных реформ; на втором – промежуточном – уровне политические и экономические элиты периферийных стран должны быть уверены, что за свои услуги по осуществлению демократических рыночных реформ на местах, то есть за организацию «прихватизации» и сдачу нацио-

нальных активов долларовому капиталу, их самих и их детей ждет последующее безбедное существование в благополучных западных странах; на третьем – верхнем – уровне глобальные элиты, терпеливо достраивающие подобный идеологический механизм путем финансирования выборной демократии и «цветных революций» в периферийных странах, устанавливают контроль над их национальными активами и тем самым прокладывают себе путь к мировому господству.

Следует заметить, что в современных условиях активного создания межгосударственных союзов и блоков типа Европейского союза (ЕС), промежуточных этажей (уровней, компонент) глобального идеологического механизма может быть несколько. Например, в рамках ЕС можно выделить идеологию на уровне местных элит рядовых стран союза и идеологию на уровне наднациональных элит Еврокомиссии, Европарламента, Европейского центрального банка, которые, однако, все равно оказываются жестко вмонтированными в глобальную идеологическую вертикаль.

Анализируя количественные и качественные характеристики идеологий, следует отметить, что идеологических учений было много в прошлом, немало их существует и в настоящее время. Некоторые идеологии влияют на весьма ограниченный круг людей и непродолжительное время, другие демонстрировали и продолжают демонстрировать свой поистине глобальный масштаб. Так, к числу идеологий глобального, эпохального характера следует причислить, прежде всего, мировые религии, а также буржуазную идеологию рыночного либерализма и марксизм-ленинизм.

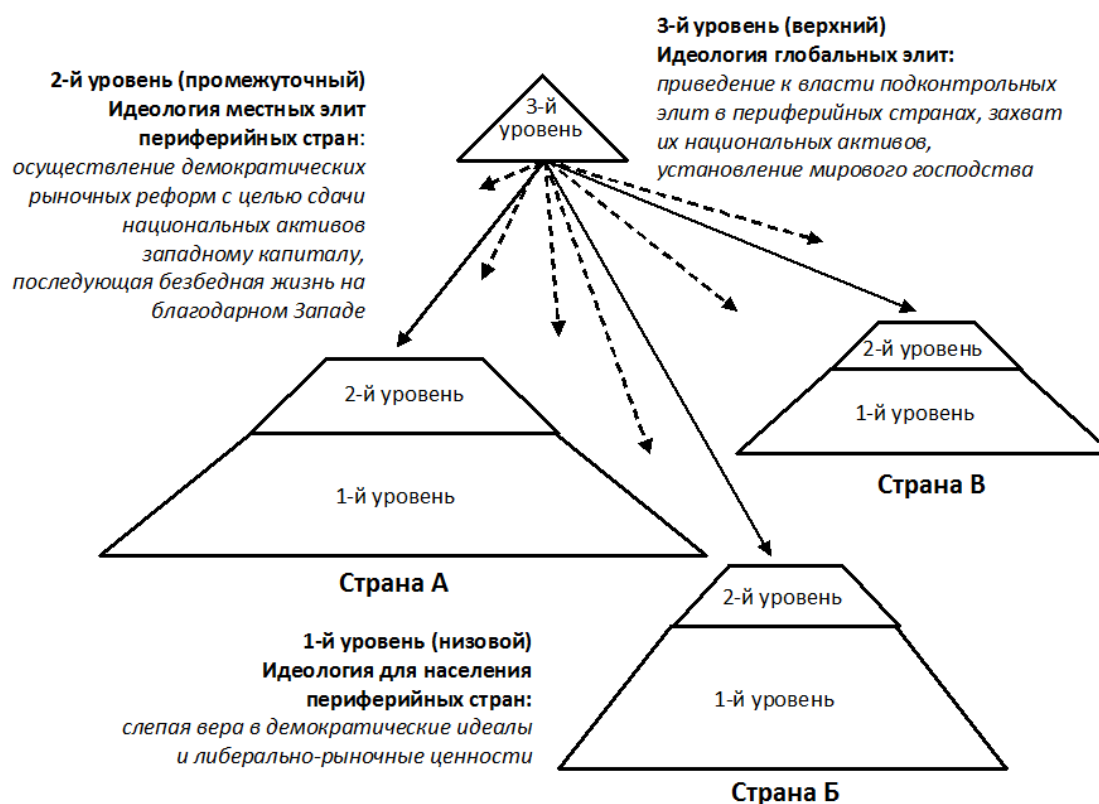


Рисунок 1 - Современный глобальный многоуровневый идеологический механизм как инструмент установления мирового господства владельцами долларового капитала

Что касается идеологии рыночного либерализма, то основоположником философии буржуазного, капиталистического способа производства, а по сути дела идеологии частнособственнической либеральной конкурентно-рыночной экономики является А. Смит. Изложенные в его «Исследованиях о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) фундаментальные идеи о частной собственности и свободной конкуренции как источни-

ках богатства и развития и о «невидимой руке» рынка, якобы направляющей частный бизнес на достижение общественно значимых результатов, служили и служат путеводной звездой множеству экономистов. Идеология рыночного либерализма является той магистралью, вдоль которой и вблизи которой получили свое развитие научные теории и школы, исследующие те или иные аспекты, ограничения, проблемы функционирования конкурентных рынков и рыночного хозяйства в целом. Сказанное в той или иной мере справедливо по отношению к научным воззрениям представителей классической экономической школы (Ж.Б. Сэй, Ф. Бастиа, Ж.С. Сисмонди, Д. Риккардо, Н. Сениор и др.), маржинализма (А.О. Курно, Г.Г. Госсен, У.С. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас, В. Парето, А. Маршалл, Д.Б. Кларк, Ф. Визер, О. Бем-Баверк и др.), неоклассического, в том числе неолиберального и монетаристского направлений экономической мысли (Ф. Хайек, М. Фридмен, П. Самуэльсон, Ф. Бем, В. Ойкен и др.), исторической школы (Ф. Лист, К. Книс, Г. Шмеллер, А. Вагнер, В. Зомбарт, М. Вебер и др.), кейнсианства (Дж.М. Кейнс и др.), «старого» и нового институционализма (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчел, Дж.М. Кларк, А. Берли, Г. Минз, Д. Норт, Дж. Гэлбрейт, Р. Хайлбронер, Р. Коуз и др.). И даже представления в рамках теории «социального рыночного хозяйства» (Л. Эрхард и др.), которую нередко рассматривают в качестве самостоятельной идеологии «третьего пути», находятся в том же русле изучения функционирования рыночных механизмов, хотя и при весьма жестких ограничениях.

Следует согласиться с мнением уже упоминавшегося выше профессора П.С. Лемещенко, считающего: «абсолютно неверным утверждение, что идеологии была подвержена только социалистическая (коммунистическая) система. Самая сверхлиберальная политико-экономическая система также пронизана общей идеей, как и ее противоположность, например, система жестко централизованного устройства... Идеология – не какой-то инородный элемент экономики, от которого следует и можно избавиться. Идеология представляет собой внутренний компонент любой социально-экономической системы. Более того, эффективной может быть модель экономики, имеющая свою центральную идею и осознанное ее выражение, которая поддерживается большинством граждан как потребителей, производителей, избирателей, политической, научной и культурной элиты» [1, с. 146–147].

Если попытаться выделить ту предельно общую «центральную идею», которая объединяет все перечисленные выше и другие западные экономические школы и теории, то она может быть выражена формулой:

*Максимизация индивидуального потребления и удовольствий =
Эгоистичный индивидуализм + Борьба за средства существования.*

Приходится признать, что едва ли не вся экономическая мысль Запада исходила и продолжает исходить из аксиомы-постулата, согласно которому всякий-каждый стремится к максимально полному удовлетворению своих личных, индивидуальных потребностей, к получению удовольствий и наслаждений. При этом считается, что потребности индивидуума по мере их удовлетворения лишь возрастают, а значит, являются безграничными. Доступные же ресурсы для удовлетворения бесконечных запросов человека, наоборот, ограничены, более того, они дефицитны. В подобных объективно стесненных условиях именно «жажда потребления» и «эгоистичный индивидуализм» мобилизуют людей на жесткую, бескомпромиссную борьбу друг с другом за доступ к ограниченным, дефицитным ресурсам, именуемую в экономической теории «конкуренцией». Таким образом, конкурентная борьба, которую многие экономисты воспринимают в качестве базовой, центральной категории идеологии рыночного либерализма, ныне безоговорочно торжествующей в глобальном масштабе, является всего

лишь вынужденным, неизбежным следствием такого проявления глубинных качеств человека как жажда потребления и удовольствий.

Именно неумное стремление к максимально полному удовлетворению безгранично растущих потребностей человека является тем главным двигателем западной цивилизации, который принуждал и продолжает принуждать ее к захвату колоний, организации «цветных революций» и прямых военных агрессий в суверенные страны. Именно жажда потребления лежит в фундаменте и нынешней идеологии глобализации, декларирующей распространение либерально-рыночных принципов хозяйствования на весь мир и подразумевающей создание благоприятных условий для захвата долларовым капиталом национальных активов других стран. Сегодня можно воочию наблюдать, как под прикрытием еще одной современной идеологии борьбы с мировым терроризмом западные страны, движимые все тем же стремлением к максимизации потребления, бесцеремонно вторгаются в суверенные страны, жаждая получить доступ к их природным богатствам.

Таким образом, все перечисленные выше научно-теоретические воззрения и концепции, не смотря на их кажущееся разнообразие и даже кардинальные различия, находятся в русле одной и той же системы мировоззренческих ценностей, которую условно можно обозначить как «идеология западнизма». В ее основе лежит приведенная выше формула, согласно которой цель всякой экономической и прочей активности – стремление к личному потреблению и вкушению удовольствий, порождающее эгоистичный индивидуализм и бескомпромиссную конкурентную борьбу индивидуумов за дефицитные средства существования.

Следует пояснить, что в идеологии западнизма, рассматривающей человека в качестве стремящегося к наслаждениям потребителя, конкурентная борьба – это не просто неизбежный и естественный, то есть predetermined самой природой процесс, но главный источник развития, двигатель социально-экономического прогресса. Дело в том, что активно насаждаемая Западом периферийному миру идеология рыночного либерализма, как и всякая любая другая светская идеология, опирается на ряд научных теорий и школ. При этом краеугольным камнем в его научно-теоретическом фундаменте является социал-дарвинизм, объявляющий двигателем прогресса характерный для дикой природы и потому как бы «естественный» принцип «Сильные пожирают слабых».

Как известно, в основе социал-дарвинизма лежит учение английского натуралиста Ч. Дарвина (1809-1882) об эволюции жизни, согласно которому прогресс от простейших микроорганизмов вплоть до приматов и человека осуществился благодаря беспощадному естественному отбору (конкуренции) [10]. Для идеологии рыночного либерализма данная система взглядов послужила научным основанием идеи всеобщей универсальной конкуренции как источника развития, ибо именно конкуренция выявляет сильнейших и оставляет их под солнцем.

В свое время древнеримский комедиограф Т. Плавт (254 г. до н.э.-184 г. до н.э.) предложил человечеству формулу «Человек человеку волк», которая, благодаря социал-дарвинизму, обрела статус научно обоснованного факта. Один из наиболее последовательных сторонников социал-дарвинизма английский социолог Г. Спенсер (1820-1903) перевел на научный язык вышеприведенное выражение Т. Плавта следующим образом: «Универсальный закон природы состоит в том, что существо, недостаточно энергичное, чтобы бороться за свое существование, должно погибнуть». Еще более точно выразил глубинную мировоззренческую сущность нынешней идеологии либерально-рыночного индивидуализма немецкий философ Ф. Ницше (1844-1900) своим императивом «Падающего подтолкни!».

Важно понимать, что логика социал-дарвинизма и основанного на нем рыночного либерализма весьма незамысловата, а потому понятна и близка всякому обывателю-индивидуалисту – если не мешать сильным, то они уничтожат всех слабых и останутся

только сильные – это-де и есть развитие! Таким образом, свободная рыночная стихия и беспощадная, ничем не ограниченная конкуренция объявляются идеологией рыночного либерализма наивысшими ценностями цивилизации. Из необходимости организовать эту самую свободную конкуренцию вытекают все те типовые рекомендации, которыми Запад на протяжении последних десятилетий снабжает страны бывшего СССР: приватизация, экономическая открытость внешних границ, развитие малого и среднего бизнеса, свободное ценообразование, максимально полное изгнание государства из экономики и т.п.

Однако, как и любая другая идеология, рыночный либерализм взял из учения Ч. Дарвина не все, а только то, что ему (либерализму) было выгодно и нужно. Как известно, этот английский ученый значительную часть своей жизни посвятил изучению так называемых социальных инстинктов у животных. Он отмечал, что большинство из них предпочитают спасаться от врагов, охотиться, мигрировать не поодиночке, а стаями, стадами, косяками, роями и т.д. Им описаны примеры, когда животные, следуя социальным инстинктам, демонстрируют не только взаимное пожирание, но и взаимопомощь. Позже российским ученым П.А. Кропоткиным об этом была написана целая книга под говорящим само за себя названием «Взаимная помощь как фактор эволюции» [11].

Распространив результаты своих исследований о социальных, общественных инстинктах на человеческое общество, Ч. Дарвин недвусмысленно указывал, что те нации (расы), которые следуют главному принципу дикой природы, согласно которому сильные в конкурентной борьбе уничтожают слабых, являются низшими, варварскими. А те народы (расы), которые придерживаются принципа коллективизма и взаимопомощи, он называл высшими, цивилизованными. При этом Ч. Дарвин пришел к выводу, что варварские народы будут полностью зависимы от цивилизованных в силу того, что высшее, развитое всегда господствует над низшим, примитивным [12, с. 89-110, 421-422]. Разумеется, идеологи рыночного либерализма, проповедующие нам принцип свободной конкуренции «laissez-faire» как бескомпромиссной «войны всех со всеми», предпочли забыть об этом направлении исследований Ч. Дарвина. Это и понятно, ибо наличие общественных инстинктов даже у животных обесценивает стержневую идею либерально-рыночной доктрины развития о том, что конкуренция как «война всех со всеми» – главный двигатель прогресса человечества.

Как это уже отмечалось выше, еще одной светской идеологией глобального масштаба является марксизм-ленинизм, кардинально изменивший мир в XX веке. Если в идеологии западнизма центральной идеей является рассмотрение человека в качестве эгоиста-индивидуалиста, жаждущего максимально полного удовлетворения своих безграничных потребностей, то в марксизме-ленинизме человек, наоборот, выступает как солидарный коллективист, сознательно жертвующий своим личным потреблением во имя более возвышенных идеалов братства и справедливости, ради благополучия будущих поколений и человечества в целом.

Не смотря на то, что сегодня указанная стержневая идея марксизма-ленинизма у многих вызывает непонимание и даже отторжение, советская идеология на примерах бывшего СССР и современного Китая доказала свою жизнеспособность. Среди достижений советской цивилизации не только наша Великая Победа, искусственный спутник Земли и Юрий Гагарин, но и вторая в мире по величине экономика, всеобщая грамотность, самая лучшая система образования, первые в мире лазер, синхрофазотрон, зонды на Луну, Марс, Венеру, луноход, ядерный реактор, атомная электростанция, атомный ледокол и т.д. И только когда советские граждане, отказавшись от высших ценностей и смыслов, озаботились ростом все того же благосостояния-потребления, прежде непобедимая, стоявшая во главе мирового научно-технического прогресса советская цивилизация быстро пришла к кризису и катастрофе.

Увы, сменившая марксизм-ленинизм идеология западнизма (рыночного либерализма) заставила нас надежно забыть о масштабных социально-экономических дости-

жениях и научно-технических прорывах. Хуже того, отказ от советской идеологии в пользу прозападной либерально-рыночной системы ценностей де факто вверг весь бывший СССР с его тихим и скучным «застоем» в бурную череду нескончаемых кризисов, девальваций, дефолтов, инфляционных шоков, терактов, цветных революций, гражданских войн и прочих неведомых нам ранее радостей всепобеждающего рыночного капитализма.

Приходится признать, что в мире, по большому счету, существуют всего лишь две великие мировоззренческие, идеологические альтернативы, сводящиеся к выбору между потреблением и жертвованием. Первая альтернатива, абсолютизирующая потребности человека, лежит в фундаменте идеологии западнизма во всех ее проявлениях. К сожалению, она объективно толкает цивилизацию на бесконечную борьбу людей и народов не только друг с другом, но и с природой за дефицитные средства существования. Тем самым западный путь развития чреват социальными потрясениями, войнами, нарастанием терроризма, усугублением экологических проблем. Он объективно ведет цивилизацию в тупик, к глобальному конфликту и системному кризису, очертания которого сегодня уже отчетливо просматриваются.

Избежать грядущей глобальной катастрофы возможно только в рамках иной мировоззренческой, идеологической альтернативы, которая формировала бы понимание необходимости осознанного самоограничения потребностей (жертвования благосостоянием) ради других людей, во имя будущего наших детей и внуков, ради выживания человечества в целом. Неслучайно именно самоограничение, жертвование является стержневой идеей подавляющего большинства несветских, религиозных идеологий.

Таким образом, центральная, стержневая идея новой спасительной для нашей цивилизации идеологии может быть выражена следующей формулой:

$$\begin{aligned} & \text{Выживание и дальнейшее развитие цивилизации} = \\ & = \text{Сознательное самоограничение потребностей} + \\ & + \text{Солидарный коллективизм в решении общих проблем.} \end{aligned}$$

ВЫВОДЫ

Цели и результаты экономической практики во многом определяются мировоззрением людей, то есть системой присущих им представлений об окружающем их мире, совокупностью значимых для них ценностей, ориентиров и приоритетов. Следовательно, идеологию, позволяющую формировать мировоззрение у большого количества людей и тем самым целенаправленно управлять их социально-экономической активностью, следует рассматривать в качестве ключевой экономической категории.

В условиях глобализации роль идеологии претерпевает кардинальные изменения. Из института, обеспечивавшего выживание отдельных стран и народов, она превращается в действенный инструмент новой колонизации, посредством которого одни державы и народы получают возможность эксплуатировать других. Насаждаемая современному миру идеология рыночного либерализма обеспечивает процветание нескольких западных стран за счет превращения остального мира в донора дешевых сырьевых и интеллектуальных ресурсов для них.

Подобное мироустройство, подразумевающее стремление к удовлетворению безграничных потребностей человека и соответственно бесконечный конфликт людей друг с другом и с природой, ведет человечество к эскалации социально-экономических, военно-политических, экологических противоречий, к системному глобальному кризису и катастрофе. Преодоление этих противоречий возможно в рамках иной мировоззренческой, идеологической альтернативы, ориентирующей человечество не на абсолюти-

зацию его потребностей, а на осознание необходимости сознательного самоограничения потребностей и жертвования благосостоянием во имя выживания человечества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лемещенко, П.С. Институциональная экономика: теория, политика, практика: учеб. пособие. – Минск: Мисанта, 2015. – 699 с.
2. Лемещенко, П.С. Институциональная составляющая идеологии в экономике и науке / П.С. Лемещенко // Институциональные закономерности устройства и эволюции социально-экономической системы Беларуси: Материалы и доклады научной конференции (г. Минск, 21 мая 2004 г.): в 2 ч. – Ч. 1. – Минск: Бестпринт, 2004. – С. 5–30.
3. Руденков, И.А. Идеология, политэкономия, институты / И.А. Руденков // Институциональные закономерности устройства и эволюции социально-экономической системы Беларуси: Материалы и доклады научной конференции (г. Минск, 21 мая 2004 г.): в 2 ч. – Ч. 1. – Минск: Бестпринт, 2004. – С. 51–60.
4. Социодинамика Беларуси, России и Украины: политико-экономический аспект / П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовников; Ин-т экономики Нац. акад. наук Беларуси. – Минск: Беларус. навука, 2010. – 557 с.
5. Осипов, Ю.М. Обретение / Ю.М. Осипов. – М.: Теис, 2011. – 591 с.
6. Зиновьев, А.А. Русская трагедия / А. Зиновьев. – М.: Алгоритм, 2014. – 464 с.
7. Шмелев, Н.П. Некоторые ключевые российские вопросы, ответа на которые пока нет / Стратегия выбора, выбор стратегии: Матер. науч. конф. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2003. – С. 10-22.
8. Полторанин, М. Власть в тротиловом эквиваленте. Наследие царя Бориса / М. Полторанин. – М.: Эксмо: Алгоритм, 2010. – 512 с.
9. Перкинс, Дж. Исповедь экономического убийцы / Дж. Перкинс. – М.: Претекст, 2012. – 352 с.
10. Дарвин, Ч. Происхождение видов путем естественного отбора, или Сохранение благоприятствуемых пород в борьбе за жизнь / Ч. Дарвин. – С.-Петербург: Наука, 1991. – 455 с.
11. Кропоткин, П.А. Взаимная помощь как фактор эволюции / П.А. Кропоткин. – С.-Петербург, 1907. – 352 с.
12. Дарвин, Ч. Происхождение человека и половой отбор / Ч. Дарвин; Пер. с англ. проф. И. Сеченова. – С.-Петербург: Типография И.Н. Скороходова, 1896. – 425 с.

Статья поступила в редакцию 15 декабря 2015 года.

УДК 330.341.1

СМЕНА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

О.А. НАУМОВИЧ

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой
управления и экономики высшей школы
Республиканского института высшей школы, г. Минск

Аннотация

В статье рассматриваются методологические подходы к изучению категории «технологический уклад», рассматривается влияние технологических укладов на социально-классовую структуру общества, изменение трудовых отношений, профессиональной структуры, материально-техническую базу, изменения в экономических отношениях. Определены движущие силы технологических укладов.

Ключевые слова: технологический уклад, производство, постиндустриальное общество, экономический рост, экономическое развитие, технологическое развитие.

Abstract

The article discusses the methodological approaches to the study of the category «technological structure», there is examined the impact of technological structures in the social-class structure of society-round, changing labor relations, professional structure, material and technical basis, change in economic relations. Article determines the driving forces of techno-logical structures.

Key words: technological structure, production, post-industrial society, economic growth, economic development, technological development.

ВВЕДЕНИЕ

Современное состояние экономики характеризуется информационной революцией, пронизывающей производство, экономику, науку, сферу услуг. Все сферы приобретают новую систему взаимодействия. Свое развитие получают информационные услуги. Республика Беларусь обладает всеми предпосылками для инновационного развития – развитая система образования, высокая культура научных исследований. Поскольку страна обладает хорошим кадровым потенциалом, возникает необходимость его использования в развитии индустрии программного обеспечения или информационных технологий. Благодаря имеющимся специалистам, при условии создания необходимых экономических, организационно-институциональных и правовых условий, возможно создание совершенно новых технологий и на их основе – высокотехнологичной продукции. Научно-техническое развитие, производство высокотехнологичных, наукоемких продуктов является основой успешного экономического роста. В свою очередь, «высокие технологии служат стратегическим фундаментом политической и оборонной мощи страны, формирующим и определяющим ее статус в мире» [2].

Многоукладность как социально-экономический феномен может выступать как преимуществом, так и как недостатком экономики. Основным недостатком является относительная экономическая неэффективность использования эксплоярными укладами хозяйственных ресурсов, что сдерживает развитие общества, управление социально-экономическими процессами. С другой стороны, эксплоярные уклады играют роль стабилизаторов, смягчают последствия социально-экономических трансформаций, на основе накопленных навыков зарождаются новые уклады. Доминирующие уклады во

взаимодействии с эксплолярными призваны обеспечить экономическую состоятельность государства. Для «ликвидации диспропорций, обусловленных технологической многоукладностью, и ускорения экономического роста необходим новый подход к системе экономического управления НТП, использующий положительный опыт индустриально развитых стран» [4, с. 408].

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

На определенном этапе истории экономические уклады приобретают господствующее значение и функционируют как социально-экономическое целое. Доминирующие уклады развиваются, деградируют, сменяются новыми. Это формирует тенденции социально-экономического развития. Новый технологический уклад создает технические предпосылки для решения проблемы исчерпаемости ресурсов, обеспечивая прорыв в области освоения новых, ранее неизвестных ресурсов, а «всплеск и падение цен на энергоносители, мировой финансовый кризис – верные признаки завершающей фазы жизненного цикла доминирующего технологического уклада и начала структурной перестройки экономики на основе следующего уклада» [5, с. 17].

Развитие постиндустриального общества характеризуется изменением характера производства, упор в развитии экономики переносится из промышленности в сектор услуг. Любой технологический процесс состоит из ряда последовательно протекающих операций, взаимодействующих между собой и образующих определенные структуры, поэтому составным элементом модернизации технологических процессов является трансформация функционирующих в данной системе структур.

Однако, 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. Необходимо показать, каким образом происходит изменение технологических укладов, под влиянием каких факторов. Это требует решения сложной комплексной многоуровневой задачи: не просто выбрать совершенные определения, являющиеся частным этапом познания реальной жизни, включая изменения новейшего технологического уклада, но и раскрыть его реальный механизм, что само по себе требует описания сопредельных категорий и предопределяет необходимость уточнения не одного, а нескольких понятий, которые могут быть после их конкретизации успешно вписаны в ряд других, уже разработанных учеными.

В работах данного направления наблюдается влияние технологических укладов на социально-классовую структуру общества, на изменение трудовых отношений, профессиональной структуры, в отношении собственности, на материально-техническую базу производства, а также изменения в экономических отношениях. Отмечается, что становление нового высокотехнологичного уклада влечет за собой ряд изменений:

- модификация социального облика общественных групп;
- «существенная трансформация трудовых отношений и профессиональной структуры» [6, с. 485];
- внедрение новейших достижений научно-технической революции; становление «социально-научного сообщества» [6, с. 475];
- формирование нового «материально-общественного комплекса» [6, с. 465];

– «изменение технологической структуры экономики» [7, с. 55].

Последнее замечание само по себе не вызывает возражений. Названные теоретические взгляды отличаются от существующих историческим подходом к трактовке феномена высокотехнологичного уклада, рассмотрением его эволюции в неразрывной связи с динамикой экономических интересов, отказом от нормативного подхода (долженствования), а также уходом от этических (плохо/хорошо) оценок объективных экономических процессов.

В ряде случаев, исходя из абсолютизации институциональной методологии, где основу всех экономических действий определяют институты, смена технологических укладов характеризуется как «процесс конкуренции экономических институтов» [8, с. 27]. При институциональном подходе в большинстве случаев наблюдается абсолютизация роли институтов в экономической динамике и, соответственно, в раскрытии феноменологической социально-экономической природы технологического уклада. Вместе с тем, согласно теоретическому обоснованию рядом ученых взаимосвязи между социальным, человеческим, интеллектуальным капиталами и институтами (в работе «The New Comparative Economics»), каждое общество сталкивается с выбором между различными вариантами организации, определяемыми кривой институциональных возможностей. При таком подходе институты - это лишь точки на кривой, положение которой зависит от накопления иных форм капитала. Чем он (капитал) больше, тем привлекательнее и альтернативные институциональные возможности общества.

Исходя из приведенных методологических подходов к рассмотрению «технологического уклада», под последним нами будет пониматься технологически сопряженный относительно обособленный, социально-экономический, персонифицированный и институционализированный способ хозяйства, сосуществующий с другим способом хозяйства.

Превращение научно-технологических преобразований в главный фактор экономического роста вызывает необходимость существенного повышения технологического уровня в приоритетных отраслях нового технологического уклада. Важной особенностью современных технологических преобразований является их комплексность, предполагающая охват всех основных сторон управления, всех уровней и звеньев национальной экономики.

Экономическое развитие характеризуется постоянной заменой производственных отношений на более совершенные. Прогресс в одних отношениях может сопровождаться регрессом в других. «Старый» уклад играет роль сырьевого придатка нового. Удержать свои конкурентные преимущества возможно путем постоянной разработки новых и передовых продуктов. Страны с развитыми экономиками могут повышать производительность путем внедрения уже существующих технологий.

Несмотря на имеющиеся знания и накопленный опыт перехода к новому технологическому укладу, не все страны могут успешно их применить. Среди основных факторов, препятствующих успешной смене технологических укладов, можно выделить следующие:

- многообразие подходов к высокотехнологичному укладу, отсутствуют выверенные понятийные ряды, когда понятия взаимосвязаны и не противоречат друг другу;
- отсутствие системности базовых категорий;
- отсутствие социально-экономического механизма смены технологических укладов;
- в каждой стране формируется свой уникальный, исторически обусловленный механизм перехода к новому технологическому укладу;
- отсутствие интеграционного аспекта, который позволил бы рассматривать технологический уклад как комплексный феномен.

В качестве фундамента для успешного долгосрочного развития экономики выделяется опережающее освоение ключевых производств ядра нового технологического

уклада, дальнейшее расширение которых позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе. Еще во время доминирования предыдущего технологического уклада происходит зарождение нового. Сегодня базовые инновации нового технологического уклада совершаются в результате качественного совершенствования ключевого фактора и ядра предшествующего технологического уклада, охватывающих микроэлектронную промышленность, программное обеспечение, энергетику, радиотехническую промышленность. В это время особенно актуальными становятся вопросы модернизации промышленности, организация, подготовка персонала. Как свидетельствует опыт, лишь немногие предприятия располагают необходимыми собственными средствами. В данный период решающую роль при принятии решений об инвестиционных проектах в нововведения играют управляющие банков, менеджеры венчурных фондов и другие финансовые агенты. Новаторы, которые первыми осваивают базовые нововведения, непосредственно создают предпосылки замещения прежнего технологического уклада новым, выступают в роли локомотива экономического развития, определяя его эффективность и рост производительности труда.

Движущими силами смены технологических укладов являются:

а) технический прогресс, который наряду с предприятиями приносит выгоду и государству, которая выражается в повышении конкурентоспособности отечественной продукции, увеличении налогов, которые поступают в казну; в присвоении мировой квазиенты («дифференцированный научно-технический доход, т.е. сверхприбыль, которую получают предприятия, первыми освоившие более эффективную, принципиально новую технику и получающие вследствие этого дополнительный доход») [11, с. 120]. В целом более высокий технический уровень национальной экономики выступает важнейшим фактором ее относительной независимости в условиях глобализации. Причиной смены укладов является технический прогресс. Вместе с тем, инновации, (являясь основой выхода из кризиса, его непременной частью) научно-технических циклов, «служат главным полем конкуренции, источником и стимулом экономического роста и социального прогресса» [11, с. 459], определяются как «путь в неведомое, это нарушение сложившегося образа жизни и действий, это большой риск» [11, с. 368];

б) конкуренция, которая «заставляет компании выбирать более совершенные способы развития, гарантирующие им выгодную позицию на рынке, ее удержание и/или расширение» [5, с. 336], «основным инструментом технологического отбора в рыночной экономике выступает конкуренция, механизм формирования инновационной сверхприбыли – инновационной квазиенты. Предприниматели, первыми освоившие эффективную инновацию, на какое-то время получают сверхприбыль – технологическую квазиенту. Тот, кто отстает в технологическом соревновании, терпит убытки и покидает поле экономической деятельности» [3, с. 394]. Обществу нужен «великий человек», способный создавать новые знания и разумно применять их в своей практической деятельности. В связи с этим, развитые страны мира во время кризиса резко увеличивают расходы на науку. Это делается потому, что без науки не будет никаких новых технологий и прорывов, «важнейшая функция фундаментальной науки в том и состоит, что она закладывает основы технологий будущего» [9, с. 22].

ВЫВОДЫ

Смена технологических укладов – это переходный социально-экономический период в экономике. Ни одной стране не удалось избежать кризисных процессов во время смены технологических укладов. Переход к новому технологическому укладу осуществляется синхронно, т.е. группами технических средств, материалов, «отсутствие такой синхронности, согласованности тормозит переворот в технике, ведет к появлению образцов, в которых принципиально новое техническое решение не может реали-

зовать свой потенциал из-за отсутствия сопряженных средств, сочетается с элементами устаревших поколений техники» [10, с. 85]. Распределение богатства и достижений НТП происходит неравномерно. Основная доля научно-технических разработок сконцентрирована в развитых странах. Технологические инновации ослабляют зависимость от природных ресурсов, и увеличивают зависимость от разума. В постиндустриальной экономике ведущим фактором становятся знания, как когда-то в аграрной экономике этим фактором была земля. Доступ к мировым ресурсам научно-технической информации и возможности развития собственного потенциала обеспечиваются путем активного участия в международных, финансовых, торговых, производственных, научно-технических, хозяйственных связях, а также включением в глобальную экономическую систему. Отсутствие высокотехнологичных корпораций выдвигает необходимость интеграции предприятий в мировую систему разделения труда. Технологическая интеграция оказывает влияние на структурную решетку экономики. Современные производственные мощности обладают способностью переключаться с производства одного вида продукции на другой, позволяя менять при этом производственные программы и рынки сбыта. Каждый новый продукт вытесняет старый.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багриновский, К.А. Механизмы технологического развития экономики России = Mechanisms of technological development of Russia economy: макро- и мезоэкономические аспекты / К.А. Багриновский, М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталева ; Рос. акад. наук, Центр. экон.-мат. ин-т. – М. : Наука, 2003. – 375 с.
2. Бендиков, М.А. Высокотехнологичный сектор промышленности России = Russian high-technology industry: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития / М.А. Бендиков, И.Э. Фролов ; Рос. акад. наук, Центр. экон.-мат. ин-т. – М. : Наука, 2007. – 582 с.
3. Конкурентоспособность России в глобальной экономике / А.А. Дынкин [и др.]. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 374 с.
4. Львов, Д.С. Экономика развития / Д.С. Львов. – М. : Экзамен, 2002. – 511 с.
5. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / С.Ю. Глазьев [и др.] ; под ред. С.Ю. Глазьева, В.В. Харитонов. – М. : Тривант, 2009. – 304 с.
6. Солодовников, С.Ю. Институциональные матрицы: сущность, персонификация и ее генезис : политико-экон. очерки / С.Ю. Солодовников. – Минск : Право и экономика, 2006. – 528 с.
7. Солодовников, С.Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С.Ю. Солодовников ; под науч. ред. П.Г. Никитенко. – Минск : Право и экономика, 2003. – 272 с.
8. Фролов, Д. Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты / Д. Фролов // Вопр. экономики. – 2011. – № 7. – С. 17–33.
9. Ханин, Г.И. Продолжение споров о судьбе российской науки / Г.И. Ханин. // ЭКО. – 2010. – № 5. – С. 11–19.
10. Яковец, Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю.В. Яковец. – М. : Наука, 1999. – 448 с.
11. Яковец, Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец. – М. : Экономика, 2004. – 443 с.

Статья поступила в редакцию 17 ноября 2015 года.

УДК 330.341.4:342.2:836

ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЕ ОБЩЕСТВО: СТРУКТУРА, ПРИЗНАКИ,
МЕХАНИЗМ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ

О.В. ДОМАКУР

доцент кафедры менеджмента и экономики социальной сферы
Белорусского государственного университета, г. Минск

Аннотация

В исследовании представлены основные положения теории постиндустриального общества, ее методология, определение термина, критерии и признаки трансформации общества от доиндустриального, индустриального к постиндустриальному обществу, определен механизм и сформулированы закономерности формирования постиндустриального общества.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, формирование постиндустриального общества, трансформация общества, теория, методология,.

Abstract

The study presents the main points of the theory of post-industrial society, its methodology, the definition of criteria and features of the transformation of society from a pre-industrial, industrial to post-industrial society, defined the mechanism and formulated the laws of formation of post-industrial society.

Key words: post-industrial society, formation of post-industrial society, transformation of society, theory, methodology.

ВВЕДЕНИЕ

Вопросы, возникающие по поводу формирования постиндустриального общества, остаются актуальными на протяжении нескольких десятилетий в кругу аналитиков разных областей науки и практики. В статье представлены отдельные результаты длительного научного поиска и предложены ответы на такие вопросы как: что такое постиндустриальное общество, каковы его признаки, как оно формируется и как можно оценить уровень его развития.

Постиндустриальное общество пришло на смену индустриальному вследствие внедрения в промышленное и сельскохозяйственное производство автоматизированной техники и информационных технологий, в результате повысилась производительность труда и началась экспансия сферы услуг в структуре ВВП и занятости. Новая технологическая база способствовала интеллектуализации труда и потребовала повышения уровня образования работников. Эффективное массовое производство индустриальной эпохи создало материальную базу для повышения значимости таких сфер деятельности как наука, образование, здравоохранение, отражающих уровень благосостояния граждан и качество социально-экономического роста. В настоящее время в ряде стран Запада сформировалось постиндустриальное общество. Республика Беларусь, являясь частью мирохозяйственной системы, также ставит цели по формированию основ постиндустриального общества с новым технологическим базисом [2, с. 32] и к постиндустриальному обществу и инновационному развитию экономики [3, с. 4]. Это свидетельствует о необходимости развития теории постиндустриального общества и разработки концептуального подхода к совершенствованию политики модернизации белорусской экономики для достижения поставленных целей.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Вопросы методологии. Теория постиндустриального общества имеет многолетнюю историю своего развития с периодами популярности и забвения. С момента появления данная концепция считалась футурологической, поэтому некоторые исследователи предлагали собственное видение развития событий (посткапиталистическое общество, постбуржуазное общество, постиндустриальный капитализм), а другие оставались приверженцами и защитниками индустриального (или неоиндустриального) общества. Однако в конце XX века проявившиеся признаки трансформации общества в развитых странах, особенно по сравнению с состоянием переходных стран бывшей социалистической системы, направили научное сообщество на анализ происходящих изменений. В этой связи актуальность темы возросла, увеличилось и количество научных, научно-публицистических публикаций и диссертационных исследований на данную тему.

Проведенный анализ показал, что: 1) научный поиск по данной теме концентрируется на каком-то одном аспекте формирования постиндустриального общества, что характерно для молодых ученых, либо на расширенном философском подходе; 2) теория постиндустриального общества подвергается критике по таким направлениям, как: нечеткость, размытость понятия «постиндустриальное общество», преуменьшение роли производства товаров, упрощенный подход к выделению сферы услуг, преувеличение роли информации в создании стоимости, игнорирование проблем мирового развития, игнорирование культурно-духовного развития общества. Несмотря на большое количество критических замечаний, теория постиндустриального общества имеет право на существование и развитие, так как исследует самые современные проблемы современного изменяющегося мира.

Методология теории постиндустриального общества получила свое развитие путем системного подхода к применению принципа единства исторического и логического как метода научного познания, а также дополнение позитивистского подхода нормативной составляющей. Историзм, заключающийся в применении стадийного подхода (выделение стадий развития общества – доиндустриальное общество, индустриальное общество, постиндустриальное общество, а также трех этапов формирования постиндустриального общества) и использовании осевого принципа (анализ системы отношений вдоль оси – тип производства и виды используемого знания (технологий)), был дополнен эволюционным подходом (исследование причин и особенностей, выявление закономерностей постепенного перехода от индустриального к постиндустриальному обществу). Логический принцип, заключающийся в уточнении системы категорий и анализируемых проблем, был дополнен структурным анализом (исследование изменений структуры занятости, производства, расходов домашних хозяйств), индексным методом (разработка индекса развития постиндустриального общества, индекса динамики спроса и производительности труда в отраслях экономики). Развитие методологии позитивизма и усиление нормативной составляющей проявилось в том, что помимо конкретизации важнейших характеристик постиндустриального общества, выделения этапов его становления, были обоснованы социально-экономический механизм и закономерности его формирования, выявлены критерии и разработана методика оценки уровня развития постиндустриального общества в конкретной стране; разработаны концептуальный подход и практические рекомендации по совершенствованию социально-экономической политики в направлении интенсификации развития постиндустриального общества.

Определение постиндустриального общества. Постиндустриальное общество – это общество, которое пришло на смену индустриальному обществу, в котором в результате внедрения достижений научно-технологического прогресса, автоматизации, информатизации производства и интеллектуализации труда изменяется технологическая структура (увеличивается охват хозяйствующих субъектов инновационными технологиями и средствами информатизации), экономическая структура (увеличивается

доля сферы услуг в ВВП, доля занятых в сфере услуг), социальная структура (увеличивается доля работников и граждан с высшим образованием, уменьшаются расходы домашних хозяйств на потребительские цели и увеличиваются на услуги при росте подушевых доходов).

Данное определение отличается тем, что использован структурный подход, подчеркнуты причинно-следственные связи научно-технологического, экономического и социального развития, комплексно охватывает взаимосвязи и взаимопроникновения инновационно-информационных основ развития, роста интеллектуализации труда, усиления роли и значения сервисной экономики.

В таблице 1 представлены признаки доиндустриального, индустриального и постиндустриального обществ, по которым можно не только охарактеризовать каждое из них, но проследить изменения не только во внешних проявлениях, таких как структура общества и экономики, но и во внутренних факторах, оценить количественно их и качественно. Остановимся более подробно на характеристике признаков постиндустриального общества.

В постиндустриальном обществе основными средствами производства являются автоматизированная техника (роботы, компьютеры) и знания, предметами производства – информация и знания. Ведущим сектором экономики является сфера услуг, занимающаяся обработкой информации и созданием новых знаний.

Главными факторами экономического развития является наукоемкие технологии, образование работников. Труд становится все более интеллектуальным, а главным мотивом к труду уже является не высокий доход, а возможность творческой самореализации, так как уровень дохода позволяет удовлетворить все первичные потребности человека, возникает спрос на товары комфорта и услуги. Наиболее многочисленную социальную группу в постиндустриальном обществе составляют служащие, обладающие высшим образованием.

Труд как фактор производства был самым доступным ресурсом во все времена, происходила лишь модификация его содержания в процессе эволюции технологических способов производства от физического ручного через физический механизированный к интеллектуальному.

Таблица 1 – Признаки доиндустриального, индустриального и постиндустриального обществ

Признаки	Доиндустриальное общество	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
Технологическая трансформация			
Средства труда: материальные	Земля, ручные орудия труда	Машины, денежный капитал	Автоматизированная техника
интеллектуальные	Навыки	Опыт	Знания
общественные	Специализация труда	Специализация и кооперация труда	Наука и образование
Вид технологии	Трудоемкие	Капиталоемкие	Наукоемкие
Предметы труда: материальные	Сырье	Энергия	Информация, знания
интеллектуальные			
Экономическая трансформация			
Тип производственной деятельности	Добыча	Изготовление	Обработка
Ведущий сектор	Сельское хозяйство (в т.ч. добывающие отрасли)	Индустрия, перерабатывающая промышленность	Сфера услуг (особенно наука, образование и здравоохранение)
Тип потребления	Продукты, удовлетворяющие первичные потребности	Товары длительного пользования	Услуги и товары комфорта

Окончание таблицы 1.

Социальная трансформация			
Содержание труда	Физический ручной	Механизированный физический (рутинные операции), частично интеллектуальный	Интеллектуальный
Мотивация к труду	Традиции и внеэкономическое принуждение к труду	Материальные (денежные) стимулы	Творчество
Главная социальная группа	Крестьяне	Рабочие	Служащие
Уровень образования	Передача опыта в рамках семьи	Среднее общее, среднее профессиональное	Высшее

Источник: собственная разработка

Комплексная автоматизация производства, создание материалов с заранее заданными свойствами, овладение новыми способами получения и преобразования энергии, передачи ее на любые расстояния, замена механических технологий на информационные способствовали интеллектуализации трудовой деятельности, развитию высшего образования, углублению его специализации.

Новый технологический этап социально-экономического развития усложняет производственные структуры и процессы, требует использования в производстве не только элементарных способностей человека к труду, но также и способности участия в научном поиске и управлении производством. В постиндустриальном обществе необходимостью становятся знания, позволяющей не только совершенствовать орудия труда или принципы организации производственной и общественной деятельности, производить товары и услуги высокого качества, но и потреблять эти товары и услуги, создавать и передавать новые знания.

Формирование постиндустриального общества сопровождается замещением массового производства высокоэффективным гибким производством, ориентированным на индивидуализированный спрос. Работник такого производства должен быть способным развивать свой творческий потенциал, не только реализуя в производстве достижения науки и техники, но и генерируя новые идеи. Основным условием эффективного функционирования современного производства является наличие работника, подготовленного к постоянным переменам технологического процесса и внедрению инноваций. В этом проявлении человек-работник выступает как двигатель научно-технологического прогресса и регулятор его приоритетов.

Этапы и механизм формирования постиндустриального общества. Первый этап становления постиндустриального общества (середина 50-х — середина 70-х гг. XX в.) характеризуется бурным индустриальным развитием и ростом сервисизации*, накоплением научных знаний и постепенным внедрением их в производство товаров, ростом производительности труда и благосостояния граждан.

На втором этапе (середина 70-х — середина 90-х гг. XX в.) происходит информатизация производства — информационные технологии обеспечивают рост производи-

* В основе выделения этапов заложен технологический критерий. Так как постиндустриальное общество начало зарождаться на пике зрелости индустриального общества, то технологический критерий автоматизации производственного процесса не позволил увидеть зарождающиеся изменения, экономический критерий и признаки (увеличение доли сферы услуг в ВВП и занятости проявились сильнее. Дальнейшая автоматизация всех бизнес-процессов (бухгалтерия, делопроизводство, расчеты, планирование, прогнозирование, принятие решений, мониторинг и др.) приводит к появлению нового вида производственной деятельности (разработка и внедрение информационно-коммуникационных технологий), способствует ускорению обмена коммерческой информации, расширению традиционных видов услуг (связь, торговля, финансы), выделению в качестве отдельного вида коммерческой деятельности консалтинга (в том числе аутсорсинга).

тельности труда и развитие новых видов деятельности. Новейшие информационные технологии внедряются в традиционное производство, снижаются материалоемкость и энергоёмкость производства, повышается степень автоматизации производственных процессов.

Третьему этапу (середина 90-х гг. XX в. — начало XXI в.) присуще развитие, основанное на инновациях и всеобщей информатизации, — повышение наукоемкости производства, увеличение расходов на информационные технологии и технику, ускорение внедрения научных достижений в хозяйственную практику, обеспечение конкурентоспособности инновационной экономики.

Социально-экономический механизм перехода индустриального общества в постиндустриальное представляет собой процесс закономерной трансформации (рисунок 1). В отличие от механизма регулирования он не предполагает определение инструментов и направлений их воздействия на конечный параметр, а представляет элементы и процессы трансформации, их взаимное влияние друг на друга и результаты.

С целью повышения эффективности (рост ставок заработных плат, экологических стандартов, усиление ценовой конкуренции) предприниматели стремились внедрить новое автоматизированное оборудование и технологии для ускорения обмена информацией и принятия управленческих решений, что способствовало росту производительности труда и сокращению необходимого количества занятых в промышленности.

В тоже время повышение материального богатства всех слоев общества привело к расширению спроса на разнообразные виды услуг и стимулировало рост предложения услуг, что проявилось в увеличении доли сферы услуг в ВВП и занятости. Новые технологии и расширение сфер межличностного общения потребовали нового качества трудовых ресурсов, повышения уровня образования и постоянного его развития. Так сформировались три основных элемента постиндустриального общества: информационное общество (как технологический фундамент), сервисная экономика (как сфера повышения качества жизни) и общество знаний (новая система стратификации).



Рисунок 1 – Социально-экономический механизм трансформации индустриального общества в постиндустриальное

Источник: собственная разработка

Таким образом, технологическая трансформация производства приводит к структурным изменениям в экономике и обществе. Внедрение достижений научно-технологического прогресса способствовало, с одной стороны, снижению зависимости производства от большой численности работников, т.к. их заменили автоматизированные механизмы и системы управления, с другой стороны, от оставшихся работников требовался более высокий уровень образования для эффективного контроля за технологическим процессом. Высвободившиеся из материального производства работники оказались востребованными в сфере услуг, расширению которой также способствовал рост доходов всех граждан. Сама сфера услуг достаточно быстро стала информациоёмкой и знаниеёмкой, в связи с изменением технологических основ промышленного и сельскохозяйственного производства. Соответственно, все более востребованными становились работники с высшим образованием, способные использовать новейшие информационные технологии в производстве товаров, оказании услуг и потреблении новых благ. Все это проявилось в увеличении доли сферы услуг в структуре занятости и ВВП, т.е. произошла трансформация структуры экономики направлении ее сервисизации. Кроме того, изменилась и социальная структура общества, в которой увеличилась доля работников с высшим образованием, начало формироваться общество знаний. Технологическая трансформация способствовала структурной трансформации экономики и общества.

Закономерности формирования постиндустриального общества. Трансформация экономической структуры и формирование постиндустриального общества проходило в развитых странах в соответствии со следующими закономерностями:

1) снижение доли сельского хозяйства и промышленности в структуре занятости и объемах производства за счет опережающего роста производительности труда благодаря внедрению научно-технологических достижений по сравнению с сокращающимся приростом спроса на продукты питания и замедлением роста спроса на промышленные товары вследствие приближения к физическим пределам потребления;

2) рост доходов в экономике и изменение структуры потребления в направлении увеличения доли расходов на услуги приводят к опережающему приросту спроса на услуги по сравнению с приростом производительности труда в этом секторе, так как существуют ограниченные возможности роста производительности труда в сфере услуг, что обуславливает экспансию сферы услуг;

3) высокие темпы роста спроса на услуги в связи с ростом доходов способствуют росту относительных цен на услуги и соответственно увеличению доли сектора в ВВП. В то же время снижение относительных цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию приводит к сокращению этих секторов в структуре ВВП. В реальном выражении объем производства промышленности и сельского хозяйства, достигнув определенного предела, стабилизируется, но его доля уменьшается, так как рост реального ВВП происходит в большей степени за счет роста сферы услуг.

Основными силами взаимодействия и изменений в рыночной экономике являются спрос и предложение. Именно они, а также неценовые факторы, взаимодействуя в течении длительного периода влияли на структуру экономики, заставляли ее эволюционно трансформироваться. Со стороны спроса – это изменение уровня дохода (ΔD), со стороны предложения изменение производительности труда (Δy). В силу действия за-

кона Энгеля* и внедрения достижений научно-технологического прогресса происходят изменения в соотношении прироста спроса и прироста производительности в различных секторах, что влияет на их роль в экономике. На рисунке 2 представлены закономерности и соотношение факторов трансформации структуры экономики в рамках трехсекторной модели, где β – доля занятых в секторе, Z – доля сектора в ВВП, ΔL – изменение занятости, ΔP – изменение уровня цен. На рисунке 3 можно увидеть динамику соотношения всех величин по мере прохождения трех основных фаз развития каждым сектором.

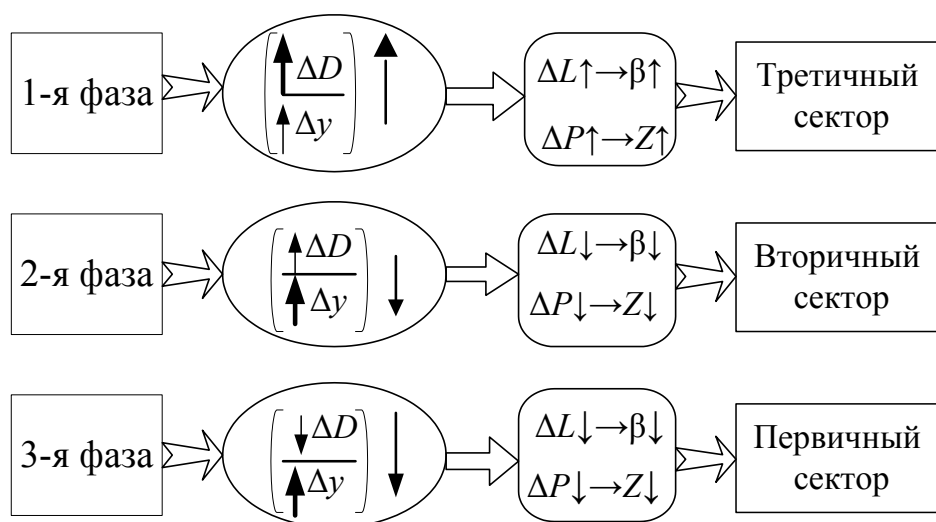


Рисунок 2 – Трансформация структуры экономики

Источник: собственная разработка

По мере роста доходов в силу действия закона Энгеля в структуре расходов населения снижается доля средств, направляемых на продукты питания, и увеличивается доля товаров промышленного производства и услуг. В начале становления индустриального общества прирост спроса на продукты промышленного производства должен опережать прирост производительности, а затем по мере замедления темпов роста спроса в силу достижения физических пределов насыщения производительность растет быстрее, что в итоге приводит к высвобождению работников из промышленности. В то же время, продолжающийся рост доходов способствует значительному росту спроса на услуги, поэтому сектор услуг расширяет свои масштабы и увеличивает занятость, так индустриальное общество переходит в новую форму – постиндустриальное общество.

* Закон Энгеля — закон экономики, согласно которому поведение потребителей связано с размером получаемого ими дохода, и по мере роста доходов потребление населением благ возрастает непропорционально. Расходы на питание возрастают в меньшей степени, чем расходы на предметы длительного пользования, путешествия или сбережения. А структура потребления продуктов питания изменяется в сторону более качественных продуктов. Рост доходов приводит к увеличению доли сбережений и потреблению высококачественных товаров и услуг при сокращении низкокачественных. На основе формулы эластичности спроса по доходам подсчитано, что в конце 1980-х гг. в США с ростом дохода на 1% спрос на продукты питания возрастал на 0,77%, на одежду – на 0,32%, на транспортные средства – на 1,1%, на жилище – на 0,89%, на медицинские услуги – на 1,9%, на предметы роскоши – на 3,6%, на спортивные товары – на 3,7%, на услуги такси – на 2,8%.

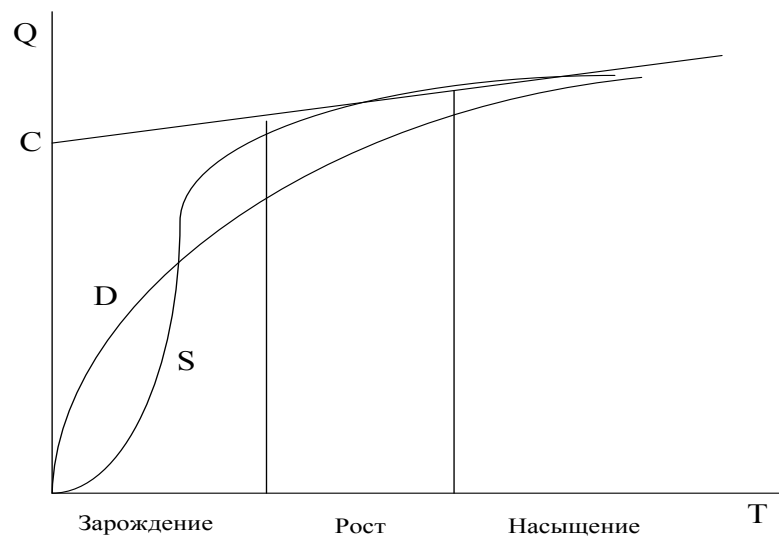


Рисунок 3 – Динамика спроса и предложения по стадиям эволюции сектора
 Источник: [1, с. 168]

Рост производительности в промышленности обусловлен возможностями физической стандартизации производства товаров, организации массового производства, современные технологии позволяют организовать не менее эффективное серийное или единичное производство. В то же время заметного ускорения производительности труда в услугах на данном этапе не произойдет, так как их предоставление требует физического участия человека.

Достижение высокого экономического роста и уровня жизни исключительно за счет развития сферы услуг для стран, стремящихся к созданию постиндустриального общества, сопровождается следующими трудностями:

- темпы роста производительности труда в сфере услуг значительно ниже, чем в промышленности, соответственно темпы экономического роста и уровня жизни замедляются;
- недостаточная конкурентоспособность промышленного производства приводит к проблемам с платежным балансом, а экспорт услуг ограничен из-за небольшого перечня «торгуемых позиций» и невысокой их конкурентоспособности на мировом рынке;
- расширение сектора услуг и повышение их качества должно происходить внутри страны за счет увеличения спроса на них другими секторами экономики, а также при возрастании спроса на них со стороны конечных потребителей.

ВЫВОДЫ

Результатом данного исследования является развитие и обогащение теории постиндустриального общества в таких направлениях, как развитие ее методологии, конкретизация термина, критериев и признаков трансформации общества от доиндустриального, индустриального к постиндустриальному обществу, определение механизма и формулировка закономерностей формирования постиндустриального общества.

Формирование постиндустриального общества является закономерным и эволюционным процессом интеллектуального развития человеческого потенциала развитых стран и способность использовать результаты научных достижений в направлении улучшения условий жизни большей части населения постиндустриальных стран. Качество жизни в таких странах не ухудшается несмотря на замедление темпов экономического роста, периодичность кризисов и значительной дифференциации доходов, при этом они все меньше зависят от ресурсов, ранее поставляемых из менее развитых стран, но все больше зависят от творческого потенциала ученых и предпринимателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кликич, Л.М. Эволюция сферы услуг: особенности, закономерности, формы государственного регулирования : дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Л.М. Кликич. – Уфа, 2006. – 311 л. – [Электронный ресурс]. – 2005. – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/diss/05/0702/050702040.pdf>. - Дата доступа: 16.08.2007

2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; Редколлегия: Я.М. Александрович и др. – Мн.: Юнипак. – 200 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://un.by/pdf/OON_sMall_Rus.pdf. – Дата доступа: 25.05.2015.

3. Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 года. ГНУ НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. Минск, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: srtb.niks.by/info/program.pdf. – Дата доступа: 12.05.2015.

Статья поступила в редакцию 25 ноября 2015 года.

УДК 330.34.01

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Л.И. ДРОЗДОВИЧ

канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

В статье рассматриваются теоретико-методологические аспекты трансформации экономических систем, понятия, этапы и модели трансформации. Возможности трансформации экономических систем исследуются с привлечением концепции Норта-Уоллиса-Вайнгаста, позволило автору сделать вывод о необходимости дополнения концепции Норта факторами о пороговых условиях перехода экономики и общества к модернизационной стратегии.

Ключевые слова: *экономическая система, трансформация экономических систем, концепция Норта-Уоллиса-Вайнгаста.*

Abstract

The article deals with theoretical and methodological aspects of the concept, stages and models of transformation, the possibility of transformation, involving the concept of North-Wallis Weingast. There are considered the institutional approach the study of the transformation process.

Key words: *economic system, transformation of economic systems, concept of North-Wallis Weingast.*

ВВЕДЕНИЕ

Современный мир переживает сложный период радикальных трансформаций, затрагивающий базовые основы экономической систем различного уровня и проявляющиеся в снижении их системной устойчивости, сопровождающиеся кризисными явлениями. Конец XX-XXI века ознаменовался кризисами, охватившими в 1990-х годах постсоциалистические страны, сопровождающийся разрушительными масштабами, превратив ряд из них в результате исторического выбора модели развития в динамично развивающиеся системы, а множество других стран, отказавшись от использования стабилизационной политики и преодоления серьезных структурных деформаций, постепенно приобрели характер депрессивных экономических систем. Кризисы 2007, 2008, 2011 гг. охватили практически всю мировую систему, перекинувшись из финансового сектора в реальные отрасли экономики, что сопровождалось обострением противоречий, хаотичностью экономической динамики, нарастанием остроты глобальных экономических кризисов.

В русле глобальных тенденций происходят преобразования в национальных экономических системах, отличающиеся различной мерой, глубиной, масштабами и скоростью процессов реформирования.

Трансформации радикального характера, охватившие постсоциалистические страны, вызвали резкие изменения траектории развития экономических отношений. Как показывает опыт выбора траектории развития этих стран, недостаточный учет в состоянии экономических отношений особенностей их предшествующего развития, деформация институтов, несоответствие формирующихся институтов реальным экономическим отношениям, серьезно ограничивает возможности трансформации – стабилизации- модернизации в экономических системах. Множественность факторов развития,

их непрерывная трансформация приводят к плюрализму национальных экономических моделей. Все это означает, что на историческом пути фактически у всех стран сохраняется многовариантность социально-экономического развития. Но где возникает возможность многовариантности, там существует проблема выбора оптимального, дальнейшего пути развития, поскольку затянувшаяся инерционная стадия усиливает реставрационные механизмы. В этой связи становится очевидным, что для выбора пути развития переходной экономики требуется анализ практики собственных системных экономических трансформаций, а также обобщение опыта адаптации развитых стран к вызовам мирового рынка.

Процессы трансформации экономических систем являются неизбежным следствием общих закономерностей развития, что предполагает не только осмысление общего, но и специфики их осуществления, учет современной экономической динамики. Также усиливающееся взаимодействие национальных экономик, ускорение глобализационных процессов - в существенной степени оказывает влияние на выбор вектора экономической трансформации, скорости их перехода с инерционной стадии к активной фазе преобразований.

В целом, многогранность, сложность и противоречивость влияния этого процесса на экономический рост трансформационных экономик постсоциалистических стран, а также неоднозначно оцениваемые результаты этих стран по использованию макроэкономических стабилизационных моделей, вызывает необходимость обоснования теоретических основ и формулирования системных методологических подходов трансформации экономических систем, определению ключевых элементов и регуляторов в системе трансформации экономики. Сегодня, через 20 лет с начала постсоциалистических реформ, постепенно формируются общие подходы к оценке этих процессов, очевидная межстрановая дифференциация по уровню развития (между странами бывшего соцлагеря), что свидетельствует о различных по уровню эффективности страновых структурных трансформационных стратегиях, характеризующихся различной степенью неопределенности, устойчивости, способностью к адаптации. Обобщение опыта стран трансформационной группы позволяет, по мнению Лемешевского И.М., одного из ведущих отечественных теоретиков в области трансформации экономических систем, «в качестве основных концепций переходного периода следующие разновидности: «социальная рыночная экономика, олигархический капитализм, восточный капитализм, государственный капитализм, рыночный социализм» [1], каждая из которых различается мерой и величиной трансформационных издержек. Отсутствие системной концепции преобразований экономик постсоциалистических стран с учетом уже сформированных подходов является одной из причин высоких трансформационных издержек. Признав необходимость качественных сдвигов в социально-экономическом развитии постсоциалистических стран экономическая наука обнаружила не только недостаточность теоретического знания, но и явно ограниченные возможности получения новых представлений и выявления закономерностей, в рамках традиционной классической парадигмы, отвечающим новым вызовам. В научном плане проблема структурных трансформаций, моделей и типов экономических систем, методов перехода к социально ориентированной рыночной экономики пока находится в начальной стадии разработки, несмотря на то, что в начале 2000-х постоянно рассматривались общие контуры социально-экономических преобразований: вопросы экономической роли государства, использования отдельных механизмов по макроэкономической стабилизации, социальной ориентации реформ. Появились работы видных белорусских и российских экономистов, в которых отражалась их точка зрения на состояние отечественной науки и практику осуществляемых реформ, но остающиеся разногласия касаются сущности трансформационных процессов, определении общего и особенного в этом процессе, выработки механизмов, обеспечивающих переход от инерционной стадии к более активной. Весьма

существенно различны точки зрения по оценке меры инерционности развития системы, и возможности (или необходимости) перехода к более активной стадии трансформации национальной экономики. [6, 7, 8 и др.] Это обусловлено как сохраняющимся упрощенным пониманием сущности переходных процессов в ходе рыночных преобразований, экономической либерализации, так и новыми особенностями формирующегося информационного общества.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Приобретение Беларусью в 90-х гг. государственного суверенитета существенно актуализировало исследование вопросов развития национальной экономики в условиях разрушения единого народнохозяйственного комплекса, ее адаптации новым условиям. Для этого ответственного периода положительным подходом выступило то, что белорусская экономическая наука оказалось не заикленной на доминировании одной из школ мировой экономической мысли, а пыталась найти собственные подходы к структурным преобразованиям, обоснованию их необходимости, разработке соответствующих механизмов. Важным общепринятым методологическим подходом для развития экономической школы имеет доминирующее понимание того, что в трансформационный период постсоциалистических стран функционирует переходная экономика, которая находится в состоянии неравновесного состояния, имеет временный характер, неустойчива вследствие особенностей, длительности перехода административно-командных механизмов управления к преимущественно рыночному регулированию.

Наиболее общий подход к сущности понятия «трансформация» был определен в экономической теории еще в середине прошлого века. Термин «трансформация», а точнее – большая трансформация, как целостное строевое преобразование, в том числе культурное и цивилизационное, был введен Карлом Полани в 1944 году, согласно концептуальным воззрениям которого в рамках трансформации осуществляется эволюционный переход к новой экономической системе.[2] Существующие методологические подходы, посвященные выявлению причин, закономерностей и стадий развития систем, рассматриваемые в работах [3, 4, 5, 6, 7], представляют трансформационную экономика не только в контексте масштабов и используемых при этом механизмов преобразований, но и с учетом динамики двух аспектов: самоотрицания, нисходящее развитие «старой» системы, которое усиливает отрицательное взаимодействие между элементами системы; зарождения и развертывания новых структурных элементов системы, повышающих степень ее адаптивных возможностей, смену институтов при сохранении инерции и функционировании отдельных элементов старой системы, наличие институциональных разрывов. И в этой связи, безусловно, «трансформационная экономика не представляет целостную социально-экономическую систему, поскольку она противоречива, неоднородна, гетерогенна» [2].

Но, прежде тем перейти к исследованию экономической системы следует понять, что представляет собой система вообще. Жизнедеятельность людей не может осуществляться через различного рода системы: природные, социальные. Известный российский ученый Гумилев Л.Н. определил в работе «Струна истории» глубинные, сущностные понятие «система» - «система- это, такой подход, когда внимание обращается не на персоны, которые ее составляют..., а на отношения» [15]. «...Реально существующим и действующим фактором системы являются не предметы, а связи, хотя они не имеют ни массы, ни заряда, ни температуры» [16]. Связи в системе могут быть как положительными, так и отрицательными, причем некоторые связи подсистемы на протяжении жизни могут менять знаки. Даже эти некоторые закономерности показывают, «что любая система не статична, а находится либо в динамическом равновесии, либо в движении от какого-то толчка, импульс которой находится вне данной системы» В це-

лом, наличие всеобщих связей, создающих динамические стереотипы, более или менее устойчиво, но никогда не вечно.» [16]. Мера устойчивости системы определяется не ее величиной или массой, а набором связей, выход за пределы которых влечет либо гибель, либо бурное развитие. Этим, представляется и «создается возможность эластичности системы, позволяющей ей либо амортизировать внешние воздействия и даже развиваться, ибо «многосвязная» система восполняет ущерб перестройки связей.» [16]. Полагаем, в контексте управления трансформацией системы необходимо определить такие импульсы, которые надлежащим образом переформируют взаимодействие между элементами, что усилит ее меру устойчивости и адаптивности.

Существующие системы неоднородны, с точки зрения особенностей их функционирования выделяют « системы четырех типов: открытые, закрытые, жесткие и корпускулярные. Открытые системы – это вид, который получает запас энергии в виде пищи, который поглощает, например, животные. Они эту пищу добывают, размножаются, дают потомство, умирают, отдают свое тело матушке Земле, Это открытая система, которая получая энергию извне, обновляется. Закрытая система получает запас энергии единожды, и только в рамках определенного времени она функционирует, а после прекращения подачи энергии – процесс кончается. «Жесткая система – это хорошо отлаженная система, где нет ни одной лишней детали. Она работает только тогда, когда все винтики на месте... Но в идеале жесткая система должна отличаться полной слаженностью частей. Она очень эффективно работает, но при поломке одной детали она останавливается полностью и полностью выходит из строя». Корпускулярная система – эта система взаимодействия между отдельными частями, не связанными между собой. Но, тем не менее, нуждающиеся друг в друге. Социальная система – это жесткая система открытого типа, потому что она получает постоянно культурные традиции, за счет чего социальные объединения существуют. Получает из истории, из памяти прошлого, с одной стороны. А с другой, они тесно связаны; но, будучи сломанной, требует вмешательства извне. А не восстанавливается сама. Принимая во внимание вышеприведенные общие рассуждения о системе и ее некоторых свойствах определим понятие «экономическая система».

Экономическая система представляет целостный объект, состоящий из множества взаимосвязанных элементов в виде совокупности как производительных сил и системы отношений между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления. Как система она состоит из элементов (подсистем), находящихся определенных отношениях (взаимосвязях) между собой. Общепринятый подход классификации экономических систем по уровням обуславливает необходимость исследования взаимосвязанной трансформации экономических систем разных уровней, связанную с переходом на новую модель и новым технологическим укладом. При этом ключевая роль в процессе структурной трансформации отводится предприятиям, как базовому элементу экономической системы. Переход системы в новое состояние предполагает качественное изменение всех ее составляющих элементов различных уровней.

По мере накопления опыта и оценки теории трансформации как совокупность представлений и закономерностей, развивалась с развитием экономической науки, что постепенно приводило к изменению общих методологических установок: использованию анализа, привлечения принципов системности, анализа механизмов самоорганизации, учета нелинейных кумулятивных эффектов, сложных взаимодействий и взаимосвязей в экономической системе с учетом иерархии. Вследствие синтеза таких областей знания как теория организации, термодинамика неравновесных процессов, теории организации химических и биологических систем возникла новая теория- синергетика. Главной идеей синергетического подхода стало представление о процессах самоорганизации и в сложных системах, находящихся в неравновесном режиме функционирования, что означало формирование нового представления к оценке в подходах динами-

ки экономических процессов: степень ее инерционности, определении границ, в которых возможна воздействие и управление экономической динамикой. Функционирование экономической системы регулируется системой прямых и обратных связей, положительных и отрицательных. Отрицательные связи содержат существенный реставрационный потенциал и направлены на сохранение действующих структур и взаимодействий. Соотношение положительных и отрицательных обратных связей обеспечивает устойчивость и ее возможности к преобразованиям, количественный рост и качественное развитие. Важные характеристики системы характеризуются сложной взаимосвязью между явлениями устойчивости, адаптируемостью. Адаптируемость системы рассматривается как свойство, ее способность достигать цели задачи, реализовывать функции с учетом изменения внешних условий. Нарушение свойств устойчивости и адаптируемости происходит вследствие накопления изменений в элементах системы, во взаимосвязях между ними. При этом рамках определенного периода система может функционировать в системе нарушенной системе координат, однако исчерпание возможностей адаптивного развития и поступательной модернизации приводит к критической точке и вступает в состояние перманентной неустойчивости. Постепенное разрешение накопленных противоречий будет способствовать созданию новому качеству первичных элементов, их взаимосвязей и их движению в направлении к более сложной системе. Стабильность системы достигается большим числом соответствий, оптимизацией взаимосвязей. Определенные подходы в рассмотрении закономерностей переходных процессов дает привлечение математической теории катастроф. Определение катастроф как скачкообразных изменений, возникающих как реакция системы на постепенное изменение внешних условий формулирует, например, В.И. Арнольд, теория катастроф рассматривает вопрос об условиях, при которых изменение параметров системы вызывает перемещение данной точки в фазовом пространстве и области притяжения к другому положению равновесия» [9], что позволяет определить их воздействие как скачок в развитии системы. Системы обладают пороговыми состояниями, переход к которым способствует существенному качественному изменению протекающих в ней процессов, к изменению самой системы, по мнению академика Н.Н. Моисеева. Следовательно, модернизация в структуре системы может происходить в условиях накопления количественных изменений на уровне ее частей, элементов, достижение критического значения изменений ведет к качественной перестройке экономической системы. В этом контексте трансформация характеризуется критическими уровнями состояний в развитии систем в ходе которых происходит определение новой траектории движения и условия ее функционирования. В случае достижения системой порогового значения коренным образом трансформирует и управляющие ею механизмы, что предопределяет различные варианты ее будущего состояния.

Множественность состояний системы и траекторий ее характеристик обусловлена механизмом бифуркаций, которая в традиционной трактовке означает «расщепление» траектории развития на множество вариантов, реализация которых оказывается зависимой от воздействующих на нее совокупности факторов [2]. В момент бифуркации выбор дальнейшего пути развития происходит под воздействием эндогенных и экзогенных факторов в значительной степени случайно, но не произвольно, а в области возможных решений. Система этих факторов создает ситуацию, при которых бифуркация становится неизбежной, что вызывает необходимость определять границы, при которых система будет способна к адаптации. Потеря устойчивости происходит по мере приближения системы к пограничной критической зоне, в рамках которой нарушается целостность системы, происходит существенное нарушение взаимодействия ее элементов, усиление отрицательных кумулятивных механизмов, что способно вызвать ее дестабилизацию. Оценка и мера дестабилизации может служить оценка состояния системы с позиции ее целостности, размер и динамика трансформационных издержек, кото-

рые возрастают по мере пролонгации системы в состоянии неустойчивости и потере способности к адаптации.

Так, теория трансформации имеет прикладное значение в процессе формирования конкретных национальных стратегий трансформации. С одной стороны, определенные на ее основе закономерности позволяют понять динамику отдельных параметров системы, а также выявить основные факторы сбалансированного перехода. С другой стороны, определяя границы адаптивности системы и критические значения давления на систему, при которых качественный скачок становится неизбежным, теория трансформации рассматривается как инструмент прогнозирования будущих состояний системы, позволяющих, в нивелировать веер отрицательных бифуркаций. В этом смысле трансформация выступает как сознательная целенаправленная дестабилизация системы в результате действия комплекса факторов, определяющих рациональный подход к развитию (определение цели, выбор и обоснование механизмов, выбор оптимальной парадигмы).

В рамках подхода Ю.М. Осипова «Бифуркационный феномен - это феномен качественной неопределенности, когда единое (для социума – целостное, системное, комплексное, органическое...) качество вдруг распадается... уступая место сначала возможным, а затем уже в действительно новым качествам, когда имеет место борьба качеств, их отбор в ходе стихийной или управляемой конкуренции. Бифуркационная ситуация-ситуация качественного варева, энергоинформационного, системопоглощающего и системообразующего котла». Переходные процессы, имеющие временный характер, по своей сути вызывают нарушение устойчивости, «прошлого качества» в системной организации и поэтому не могут не осуществляться в конфликтной, кризисной форме, содержащей существенный реставрационный потенциал.

В широком аспекте трансформация социально-экономической системы как процесс изменений в социально-экономическом и экологическом развитии, опирающийся на институциональные преобразования.

В ряде работ, посвященных проблемам трансформации [4, 10, 5] рассматриваются особенности формационного и цивилизационного подходов к развитию экономических систем, обосновывается что оба подхода дополняют друг друга и характеризуют общество с различных сторон и в разных системах координат, путь развития человеческой цивилизации, что эти процессы происходят методами трансформации- стабилизации- модернизации. Известные московские экономисты Бузгалин А.В., Колганов А.И., опираясь на мировой опыт трансформационных процессов, а также концептуальные подходы реформирования европейских экономик реального социализма, формировавшиеся в 90-х годах, в работе «Теория социально-экономических трансформаций: прошлое, настоящее и будущее экономик «реального» социализма в глобальном постиндустриальном мире» определил общие направления и условия реализации трансформации в экономике, касающиеся радикального изменения в отношениях присвоения, функционировании финансового капитала, элементов и способах обеспечения экономической координации, а также определил основные модели осуществления трансформационных сдвигов каждая из которых базировалась на определенных механизмах трансформации [7]. Нельзя не подчеркнуть, что в этот период особенно актуально встала проблема формулирования и выбора новых посттрансформационных стратегий в отношении сроков реализации стратегии, механизмов движения к новой экономике в течение последних десятилетий, в результате которых стала формироваться новая область экономической теории. Базовым элементом теории и методологии структурной трансформации экономических систем в рамках формирующейся политэкономии трансформации стало выявление общих теоретико-методологических основ структурной трансформации экономических систем и механизмов их реализации в условиях становления рыночной экономики.

Следует отметить, что основное содержание процессов трансформации определяется разработкой конкретно-исторических или страноведческих моделей, в полной мере учитывающих внутренние и внешние факторы современного развития страны, не допуская при этом неэффективного копирования упрощенных схем организации экономической системы. Национальная трансформационная модель экономики призвана решить проблему выбора стратегического направления социально-экономических преобразований, обеспечения последовательной и непротиворечивой реализации избранной стратегии модернизации экономики. Вместе с тем, реализация трансформации экономической системы существенное влияние оказывает инерционность унаследованного экономического строя, что усиливает вероятность реставрации старых институтов.

Игнорирование указанных базовых основ, необходимых для реализации трансформационной стратегии, отдельными странами, обусловило необходимость продолжения реформ, но уже в контексте проведения модернизации экономики. Необходимость социально-экономической модернизации большинства постсоветских стран была обусловлена незавершенностью социально-экономических трансформаций в этих странах, поскольку саморазрушение многих основ псевдосоциалистического государства оказалось во многом по своему существу фиктивным. Квазисмена общественных систем не придала должного импульса (толчка) к развитию, не позволяла преодолеть отставание на основе перехода к новому качеству роста. В рамках модели переходной экономики должна формироваться новая конфигурация экономического взаимодействия между элементами системы, создание которой возможно только на основе учета общего и особенного в этом процессе. Теоретико-методологические подходы в области трансформации экономики, преимущественно господствовавшие в конце 80-х и начале 90-г базировались на общей либеральной модели макроэкономической стабилизации, предложенную Вашингтонским консенсусом, согласно которому трансформирующейся группе стран достаточно использовать в своей практике указанную модель, не учитывая национальные культурные особенности. Однако современные практики реализации структурных сдвигов свидетельствуют не только о вероятности многовариантного развития, но и необходимости учета культурных, исторических и экономических аспектов страны в процессе реформирования экономической системы и формировании оптимальной модели переходной экономики. Концепция системной трансформации касающихся всех бывших централизованно планируемых экономик должны определять не только тип системы, к которой стремятся трансформирующиеся страны, но и выбора механизмов (способа) проведения системных изменений и степени учета культурной адекватности вводимой системы, иначе говоря, зависимости от культурного пути [7].

Согласно JI. Бальцеровичу, первому премьер-министру Польши, «минимальное количество вопросов, которые можно поставить в процессе формирования трансформационных стратегий, сводится только к двум: откуда и куда идем, а «в немного менее краткой форме проблематика трансформации может быть разделена на три части (вопроса). Во-первых, диагноз, каков пункт старта; во-вторых, конечный пункт- строй; в-третьих, способ перехода от начального состояния, являющегося предметом диагноза, к определенному конечному состоянию. Тот, кто не в состоянии сформулировать диагноза и не в состоянии сформулировать определенного конечного состояния, также не в состоянии сказать, как переходить, потому как не знает, от чего к чему должен переходить» [11]. Аналогичный подход рекомендуется Р. Полински: «(проблема) системной трансформации заключается в определении методов, средств, темпов изменений и требует определения соответствующих направлений трансформации» [12]. С учетом определенных в вышеуказанных исследованиях общих и специфических закономерностей основной теоретическо-практической проблемой системной трансформации для всех национальных экономик является перераспределение роли (функции) государства в экономике, построение институтов и

рыночных механизмов, функционирующих в согласии со стратегическими приоритетами государства.

Первый - это формирование регулятивной функции государства в процессе транзитивных стратегий. По мнению Р.Полиньски: «изменения могут быть спонтанные и / или управляемые, руководимые государством. Здесь нет дилеммы: спонтанность или декреты свыше. Однако же в действительности в значительной области мы имеем дело с дополняющими друг друга обоими подходами. Определенная часть строевых нововведений появляется спонтанно, но большая часть из них - это результат действий государства, реализации его концепций или повторения чужих образцов. Поэтому роли государства в трансформируемой экономике нельзя и не следует сводить к дилеммам: спонтанное или управляемое государством развитие, рынок или государство, либерализация или государственное вмешательство, а сформулировать в форме дилеммы: большая или малая степень государственного вмешательства в экономику, особенно по отношению к рынку» [12]. В данных концептуальных воззрениях убедительно сочетаются не только эффективный опыт трансформационного регулирования постсоциалистических стран, но положения базовых постулатов неокейнсианской теории: каждая современная экономика, каждый современный рынок регулируется государством - прямо или косвенно, особенно если реализует оно определенные общественные цели. Отличия в том, что в каком диапазоне и при помощи каких средств (инструментов) - экономических или административных - ведется системная трансформация.

Очевидно, что в условиях слабого и институционально неразвитого рынка только государство в состоянии продвигать и стимулировать экономический рост, вводить в действие факторы, позволяющие преодолеть структурные неравновесия (всеобщие и частичные) или трансформационную рецессию. Опыт развития рыночной трансформации стран ЦВЕ как стран осуществивших преимущественно быстрые социально-экономические трансформации может быть практически полезен прежде всего в контексте учета трансформационных проблем, учитывая, что страны ЦВЕ имели аналогичные стартовые условия: отсутствие естественной структуры производства, искаженные цены, доминирование государственной собственности. Как показал опыт эффективно трансформирующихся экономик сложные процессы переориентации экономики на производство потребительских товаров и услуг, приватизации, повышения эффективности использования ресурсов, формирования новой экспортной базы должны быть регулируемыми. Протекая стихийно, они могут привести к неоправданным потерям производственного и научно-технического потенциала, к еще более серьезному ухудшению позиций национальной экономики на мировом рынке. В целом, государство в вопросах структурной трансформации, особенно на ее первых этапах, вынужденно проводить политику жестких экономических, а иногда и прямых административных мер.

Процесс системной трансформации еще не закончен, в отдельных странах он находится на начальном или среднем этапе, однако опыт системных реформ бывших стран СЭВ, направленных на преобразование как самого общества, так и отдельного человека, перемены в общественном сознании, обуславливают необходимость уточнения регуливающей роли государства в структурных трансформациях. Реализация модернизационной стратегии невозможно без продолжения трансформационной стратегии активизации государства по следующим направлениям:

Во-первых, необходимо поддерживать частный бизнес, конкурентную среду, убрать чрезмерные ограничительные государственные инструменты, которые тормозят развитие зрелой предпринимательской среды, и наоборот создают широкое поле для инноваций, способствуют формированию инновационной модели в белорусской экономике, базой которой должна стать инновационная инфраструктура.

Использование стимулирующих механизмов создания инновационных продуктов должны быть направлены на формирование инновационных сетей, увязывающих в одну цепочку процесс от изобретения до его воплощения в конкретном продукте и до коммерциализации полученной инновации на рынке.

Во-вторых, все предприятия, независимо от их формы собственности, необходимо разделить способные и не способные к инновациям, первым необходимо оказывать государственную поддержку в различных формах, от вторых постепенно избавляться, с помощью не только экономических методов (штрафов, снижения закупочных цен и т.д.), но и административных мер (объединение, поглощение, ликвидация). Такие меры по структурному реформированию должны быть основаны на государственных отраслевых программах.

В-третьих, формировать институты, создающие в экономике обширный слой малых и средних инновационных фирм, способных не только создавать большое разнообразие инновационных продуктов, но и постоянно дифференцировать их структуру и коммерческую ориентацию. Современные научные и технологические процессы свидетельствуют, что самая высокая инновационная активность фиксируется в странах с высоким уровнем зрелых рыночных механизмов и предпринимательской среды, а также в странах, осуществивших быстрые структурные реформы. В странах, где государство имеет большую роль в экономике, внутренняя инновационная активность существенно слабее, и упор делается на привлечение зарубежных инноваций, что на первом этапе вполне естественно.

Это обусловлено тем, что быстрые структурные реформы сокращают период неопределенности и препятствуют мобилизации оппозиционных групп, способных блокировать реформы, а последовательные, в свою очередь, предполагают меньшие социальные издержки в коротком периоде, поскольку при их проведении избегают нарушения устоявшегося положения путем одновременного введения реформ во многих секторах экономики. При более детальном рассмотрении трансформационных переходных экономик, можно увидеть, что различия между быстрыми и последовательными реформами незначительны.

Отсутствие политических реформ в странах, предпочитавших постепенное вхождение в рынок, приводило к т.н. «ловушке частичных реформ», поскольку со стороны чиновников, депутатов, директората государственных и полугосударственных предприятий и банков возникало и нарастало сопротивление дальнейшим рыночным реформам. Возникающая рента от частично либерализованных рынков позволяла получать им высокие доходы от лоббирования, протекционизма, избирательного правоприменения и прочих нерыночных практик и делала крайне незаинтересованными в создании четких прозрачных неизменных правил. Не допустить создание или сломать такую систему гораздо проще на самых ранних стадиях реформирования, когда она еще не возникла или слаба. Если в стране отсутствуют политические реформы, то рано или поздно возникает сговор между чиновниками, депутатами и отдельными бизнесменами, и государство перестает выполнять свои функции (защита прав собственности, гарантия равных условий, выработка четких, прозрачных и неизменных правил игры) и начинает заниматься такими специфическими функциями как «огосударствление» бизнеса, номенклатурной приватизацией.

С помощью целенаправленной трансформации общество производит необходимые изменения, системные коррективы, с тем чтобы избежать накопления противоречий и их стихийного разрешения, При этом возникает необходимость поддержания относительной устойчивости системы на основе обеспечения регулируемости осуществляемых трансформаций.

Существенным в теории остается вопрос об объективных границах трансформации, связанных с критическими параметрами в развитии системы, за которыми нару-

шение устойчивости принимает необратимый процесс, система теряет управляемость, переходные процессы выходят из-под контроля и их развитие приобретает стихийный характер. В этом случае, если внутренняя стабильность системы еще поддерживается на основе ее способности к адаптивному развитию, функционирование системы осуществляется на основе механизмов самоорганизации, в условиях, когда механизмы адаптивного механизма исчерпаны, нарастание неустойчивости способно привести к саморазрушению системы.

Следует отметить, что основное содержание процессов трансформации определяется разработкой конкретно-исторических или страноведческих моделей. В полной мере учитывающих внутренние и внешние факторы современного развития страны, не допуская при этом неэффективного копирования упрощенных схем организации экономической системы. Национальная трансформационная модель экономики призвана решить проблему выбора стратегического направления социально-экономических преобразований, обеспечения последовательной и непротиворечивой реализации избранной стратегии модернизации экономики. Вместе с тем, реализация трансформации экономической системы существенное влияние оказывает инерционность унаследованного экономического строя, что, зачастую усиливает вероятность реставрации старых институтов. Данные тенденции необходимо учитывать при формировании регулирующих функций государства в переходной экономике с учетом периодизации.

Важным критерием разграничения различного рода переходных процессов является оценка их результатов, последствий, сопоставимости исходного и нового состояния системы. При этом параметрами условной периодизации следует рассматривать оценку меры, степени, формы и продолжительности нарушения устойчивости системы.

Этапы и модели трансформации могут быть выделены на основе качественных преобразований отношений в новую систему. В рамках первого этапа- подготовительного- происходят процессы саморазложения старой системы при явных или скрытых попытках ее реформирования без изменения ее сущности. Он заканчивается тем, что системный кризис старой системы проявляет себя как социально-экономический и социально-политический кризис. В СССР этот этап занял 1985–1991 гг., Польше – 1980–1989 гг., Венгрия – 1968–1988 гг. Второй этап входом в трансформационную несбалансированность характеризуется активными институциональными преобразованиями, направленными на качественное изменение производственных отношений. Этот этап характеризуется разрушением старых и слабостью новых регуляторов экономической динамики и сбалансированности, что было обусловлено отсутствием сложившихся механизмов саморегулирования воспроизводственных отношений на собственной основе.

Рассмотрим основные базовые модели, в которых отражаются вышеуказанные закономерности: модель государственного рыночного реформирования (1), государственно-корпоративная модель рыночной трансформации (2), либерально-корпоративная модель рыночной трансформации (3). Рассматриваемые модели систематизированы с точки зрения исторической последовательности генезиса моделей трансформации и глубины изменений в исходной системе экономических отношений. Отличительной чертой этой модели (1) следует выделить ограничение качественных изменений одним сектором экономики, доминирование инерционности, постепенности изменений, кооперация с глобальным капиталом без подчинения последнему. При достаточно широкой экспансии мелкой собственности и совместных предприятий господствующим способом координации ресурсов продолжает оставаться централизованный бюрократический контроль государства, доминирующий над рыночным регулированием, собственность остается под государственным корпоративным контролем. Такая модель может обеспечивать как быстрый рост (Китай), так и стагнацию (СССР конца 80-х годов). С методологической точки зрения эта модель характеризуется доминированием

первого вектора трансформационного процесса, но при относительной слабости второго (либерализации) экономических отношений. По характеру развития она является инерционной и длительной по времени функционирования. Государственно-корпоративная модель рыночной трансформации характеризуется во многом схожими чертами, предполагает не реформирование социализма, а его демонтаж. При этом происходит качественно более радикальное перераспределение экономической власти, контроля и собственности. Основными чертами модели являются постепенные рыночные реформы при сохранении ведущей роли государства с активным использованием административных методов управления. Существенным признаком этой модели, завершающим конструкцию, - продолжение патерналистской социальной политики в рамках которой на место самоорганизации индивидов приходит организации и система тотального контроля со стороны.

Представляется, что существенным фактором, определяющим возможности и границы системных преобразований в экономике, способствующим сокращению отрицательных связей, являются институты. Для выявления этих связей рассмотрим основные положения неоинституциональной теории. Неинституциональная теория, в отличие от теорий мейстрима, рассматривает экономические проблемы с учетом политических, культурных и других факторов, а также признает, что субъекты не всегда руководствуются принципом экономической целесообразности. В рамках институционального подхода национальную экономику формирует «социальный человек», который при принятии экономических решений принимает во внимание не только показатели, но и существующие в обществе традиции, законы и нормы хозяйственного поведения.

«... Человеческое поведение, писал Д. Норт, гораздо сложнее того, которое описывают экономисты в своих моделях, опирающихся на функции индивидуальной полезности. Во многих случаях следует говорить не только о максимизации личной выгоды, но и об альтруизме и самоограничении, которые влияют на результаты выбора индивида» [13].

Основатели институциональной школы Т. Веблен, У. Митчелл и др. рассматривали институты как образцы и нормы поведения, а также привычки мышления, влияющие на выбор стратегий экономического поведения. В отличие от институционалистов «старой школы», сторонники неоинституционального подхода Р. Коуз, Д. Норт и другие рассматривают институты в более широком аспекте в качестве важнейшего фактора экономических взаимодействий, задающих структуру побудительных мотивов.

Институт выступает как распространенный или действующий, способ мышления, запечатленный в привычках социальных групп и обычаях народа страны, которые обусловлены социально-экономическими и культурными процессами. В рамках неоинституционального подхода современная экономика есть совокупность привычек, обычаев и традиций, которые рассматриваются как система профильных институтов. Институты, структурируя взаимодействия хозяйствующих субъектов, по мнению Лемешевского И.М. «посредством формирующимся правилам игры, заключенным соглашениям, в рамках которых вырабатываются совместные нормы действий, по сути создают способ организации экономических взаимодействий (форму хозяйствования, алгоритм принятия решений), детерминированный правилами поведения, способствуют уменьшению неопределенности в деятельности субъектов хозяйствования. Субъекты через свои действия и накапливаемый опыт хозяйствования создают институты, а институциональная среда сама способствует формированию определенного типа граждан» [1].

И в рамках действия данных закономерностей, обуславливающих способ развития системы, представляется, что качество институциональной среды, может как формировать стабильность, устойчивость системы, ее адаптационные возможности, так и создавать отрицательные связи и взаимодействия. И в этой связи, полагаем, что господствующие в обществе институты обуславливают не только выбор модели трансформационных

стратегий, определяемых государством, но и существенно ограничивают (или расширяют при определенных условиях) возможности к активной стадии трансформации.

В связи с четко обозначенной с 2000-х тенденцией ревизии курса на трансформацию экономики и переходом на «модернизационную» риторику в экономической теории появляются институциональные концепции, пытающиеся объяснить причины срывов модернизации исключительно «особенностями предшествующего развития», что предполагает искать свой «особый» путь, который строился бы с учетом традиционных национальных ценностей. Особый интерес в рамках рассматриваемой темы представляет концепция Норта-Уоллиса-Вайнгаста о возможности перехода транзитивных обществ в состояние развитых экономических систем не только в институциональном, технологическом, но и в полноценном социальном аспектах.

По мнению Плискевич Н.М. - «по сути, когда мы сегодня говорим о подлинной модернизации, а не просто модернизации технологической, инструментальной, то имеем переход от одного общественного устройства к другому.» [14]. В отличие от господствующих в экономическом мейнстриме представлений о поступательном развитии экономики и общества Норт исходит из того, что современный мир - мир «неопределенности и непрерывных изменений, эволюция которого идет по новым и неожиданным путям». Гумилев Л.Н., выявляя закономерности развития этносов на протяжении сотен веков, определяет: «Историческое время- это как бы звучание струны, которую щипнули, и она медленно затухает. Развитие этноса идет не вперед, и не назад, и не по кругу, а оставаясь на одном месте и постоянно вибрируя как струна» [15].

Однако «накопленный к настоящему опыт многих стран так называемого развития свидетельствует, что при национальных особенностях, которыми не следует пренебрегать, есть целый ряд принципов, которых необходимо придерживаться, если действительно имеется желание модернизировать экономику и общество в целом с соответствии с императивами уже нового, постиндустриального общества.» В основе трансформаций лежит сознательная деятельность людей, стремящихся «добиться результатов, снижающих неопределенность» в соответствии с их представлениями о последствиях таких действий. Источником подобных представлений являются «ментальные конструкты, основанные на историческом и современном опыте. А потому культура и стратегия управления, сформированная таким образом, не только определяет эффективность общества, но и также возможность формирования институтов, создающих систему сдержек и противовесов для игроков. В зависимости от того, каким образом она решается обществом, формируется институциональная среда, оказывающая воздействие на развитие страны, ее способность к восприятию и производству инноваций» [14]. Согласно концепции Норта-Уоллиса-Вайнгаста переход на траекторию развития эффективных государств был обусловлен переходом состояния «естественного государства» с присущими ему «порядками ограниченного доступа» «к зрелому государству», институциональная структура которого характеризуется как «порядки открытого доступа». В своем историко-экономическом анализе причин такого положения Норт и его коллеги выдвинули идею необходимых пороговых условиях перехода к современному обществу с порядками открытого доступа: принцип верховенства права для элит, то есть равенства всех граждан перед законом; построение институциональной структуры организации общества, не зависящей от персональных качеств личностей, возглавляющих конкретные институты (требование институциональной обезличенности). С позиций Норта и его коллег, главный фактор перехода к новым социальным порядкам находится во внутриэлитных отношениях. Поэтому его рецепты для обществ, стремящихся к такому переходу, направлены на максимальную возможную подготовку к нему элит в рамках совершенствования порядков ограниченного доступа.

Если элиты «запаздывают» по сравнению с обществом, инициируемые «снизу» социальные преобразования, как правило оказываются неподготовленными и в результате происходит разбалансирование действующих институтов.

Слабость институционального порядка трансформирующихся стран, по мнению известного польского экономиста Р. Полиньски, «порождают два вида конфликтов и препятствий в их экономическом развитии. Во-первых, снижение эффективности рынков, вызывающее и усиливающее случайность и дезорганизацию в распределительных отношениях (в области доходов хозяйственных субъектов, фондов публичного сектора и физических лиц), а в результате - снижение качества рыночного регулирования. Отсутствие обратной связи между добросовестной конкуренцией и дифференциацией продуктивности (производительности, рентабельности) и доходов. Это ослабляет и разрушает позитивную спонтанную мотивировку прогрессивных приспособлений и нововведений (технологических, организационных и др.). Без такой обратной связи дифференциация доходов теряет свое, направленное на развитие, значение. Во-вторых, создание непродуктивных общественных расходов, в том числе социальных трансфертов, рост которых свидетельствует не о реализации идеи государства благополучия, а о масштабе патологии институционального порядка» [12].

Во-вторых, все предприятия, независимо от их формы собственности, необходимо разделить способные и не способные к инновациям, первым необходимо оказывать государственную поддержку в различных формах, от вторых постепенно избавляться, с помощью не только экономических методов (штрафов, снижения закупочных цен и т.д.), но и административных мер (объединение, поглощение, ликвидация). Такие меры по структурному реформированию должны быть основаны на государственных отраслевых программах.

В-третьих, формировать институты, создающие в экономике обширный слой малых и средних инновационных фирм, способных не только создавать большое разнообразие инновационных продуктов, но и постоянно дифференцировать их структуру и коммерческую ориентацию. Современные научные и технологические процессы свидетельствуют, что самая высокая инновационная активность фиксируется в странах с высоким уровнем зрелых рыночных механизмов и предпринимательской среды, а также в странах, осуществивших быстрые структурные реформы. В странах, где государство имеет большую роль в экономике, внутренняя инновационная активность существенно слабее, и упор делается на привлечение зарубежных инноваций, что на первом этапе вполне естественно.

Это обусловлено тем, что быстрые структурные реформы сокращают период неопределенности и препятствуют мобилизации оппозиционных групп, способных блокировать реформы, а последовательные, в свою очередь, предполагают меньшие социальные издержки в коротком периоде, поскольку при их проведении избегают нарушения устоявшегося положения путем одновременного введения реформ во многих секторах экономики. При более детальном рассмотрении трансформационных переходных экономик, можно увидеть, что различия между быстрыми и последовательными реформами незначительны.

С помощью целенаправленной трансформации общество производит необходимые изменения, системные коррективы, с тем чтобы избежать накопления противоречий и их стихийного разрешения, При этом возникает необходимость поддержания относительной устойчивости системы на основе обеспечения регулируемости осуществляемых трансформаций.

Современные стратегии должны учитывать не только общие подходы к реформированию систем, но и традиционные национальные особенности. В самом начале этапа важно определить национальную стратегию в рамках которой в какой мере возможно использовать общие закономерности, свойственные экономическим системам, и особые подходы, определяемые условиями функционирования национальной системы.

ВЫВОДЫ

Сущность трансформации состоит в изменении компонентов, параметров и пропорций и связей экономической системы в целях перехода в новое качественное состояние, связанное с изменением внутренней и внешней среды. Общая посылка заключается в том, что социально-экономические системы становятся трансформационными прежде всего в связи с исчерпанием потенциала развития, перехода к новому хозяйственному механизму, преодоления системных структурных деформаций, в силу низкого качества экономического роста. Вступление большой группы бывших социалистических стран в трансформационный период означало отказ от прежней модели экономического роста и формирование новой модели экономического роста, сущностными чертами, которой должны быть: обеспечение высокой экономической эффективности, четкая социальная направленность, в частности, создание условий, способствующих формированию среднего класса, восприимчивость к инновациям, органически вписаться в эволюцию мирохозяйственных связей в контексте глобализации.

Наряду с понятием «трансформация» при рассмотрении вопросов преобразования, реформирования экономических систем используются близкие понятия «модернизация» и «реструктуризации», однако они затрагивают отдельные частные мероприятия или локальные преобразования. В разных научных традициях эти вопросы трактуются по-разному. Так, понятие «реформирование» связывается с количественными изменениями параметров экономической системы. Более широкое трактовка вкладывается в понятие «модернизация». В трансформирующейся социально-экономической системе будем понимать модернизацию как продвижение к более конкурентоспособной экономике и обществу, к системе социальных отношений, способствующей развитию и становлению экономики для человека, реализации потенциала представителей разных социальных групп. В целом, все эти достаточно близкие по смыслу понятия отличаются мерой изменения по признаку накопления количественных изменений и перехода на новый качественный уровень.

Общее, что определяет трансформационную экономику каждой страны тоже быть выражено посредством 3 основных векторов: постепенное отмирание элементов реального социализма, вследствие их неэффективности; генезис отношений позднего капитализма в виде зависимых периферийных моделей; тенденции социализации, гуманизации и экологизации общественно-экономического развития. В рамках последней тенденции определяются конкретные черты и закономерности трансформационной экономики, что выражает новую парадигму социально-экономического развития. Следует отметить, что основное содержание процессов трансформации определяется разработкой конкретно-исторических или страноведческих моделей, в полной мере учитывающих внутренние и внешние факторы современного развития страны, не допуская при этом неэффективного копирования упрощенных схем организации. Представляется, что национальная экономика в процессе трансформации должна учитывать не только общие, генетические черты перехода к смешанной экономике, но и определить собственную модель экономики переходного периода, учитывающей общенациональные стартовые условия построения долговременной стратегии развития экономики, без которой экономическая и политическая активность приобретает характер вялотекущих адаптационных действий, а обществу трудно выработать рациональное поведение.

Переход от обязательного условия к условию достаточному также является содержанием стратегии системной трансформации, охватывающей перестройку как основных макроэкономических политик (монетарной, фискальной, торговой, промышленной, научно-технической, общественной), так и перестройку системы

функционирования экономики, а особенно рынка (институциональная оболочка, главные инструменты и механизмы распределения производственных факторов).

В целом, познание главных теоретических и методологических концепций (подходов) долговременного экономического роста и системных преобразований имеет значение не столько ретроспективное, сколько перспективное. Благодаря ему возможно более глубокое познание как шансов, так и угроз в развитии трансформирующихся стран, а на этой основе - формулирование выводов относительно экономической стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лемешевский И.М. Национальная экономика Беларуси: основы стратегии развития /И.М. Лемешевский. – Минск: «ФУАинформ», 2012. – 70 с.
2. Karl Polani/ The Great Transformation: The political and economic Origin of Our Time, Boston, 1944.
3. Сазонова Г.А. Структурная трансформация экономических систем. Специальность 08 00 05 – Экономика и управление народным хозяйством Диссертация на соискание степени д-р экон. наук. – Санкт-Петербург, 2002. – 396 с.
4. Львов Д.С. Экономика развития. М.: «Экзамен», 2009. – 253 с.
5. Минакир П.А. Системные трансформации в экономике.- Владивосток, 2009 – 158 с.
6. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Владар, 1993. – 143с.
7. Бузгалин А.В. Теория социально-экономических трансформаций: прошлое, настоящее и будущее экономик «реального» социализма в глобальном постиндустриальном мире. // А.В. Бузгалин, А.И. Колганов, МГУ им. Ломоносова М.В. – М.: ТЕИС, 2003. – 486 с.
8. Шимов В.Н. Теоретические и практические аспекты структурной трансформации экономики Беларуси/ В.Н. Шимов // Белорусский экономический журнал – 2010. – №2 – С. 10–19.
9. Арнольд В.И. Теория катастроф. – М.: «Экономика», 1990. – 249 с.
10. L. Balcerowicz, Rola i miejsce nauki w procesach transformacji. Referat. Konferencja Polskiej Akademii Nauk 28 maja 1999 r.
11. Paul M. Romer, Increasing Returns and Long-run Growth, „The Journal of Political Economy” 1986, vol. 94, p. 1002-1037; A. Young, Invention and Bounded Learning by Doing, „The Journal of Political Economy” 1991, vol. 101, p. 443-472; G. M. Grossman, E. Helpman, Endogenous Innovation in the Theory of Growth, „Journal of Economic Perspectives” 1994, vol.8, p. 23–44.
12. Ромуальд Полиньски. Трансформация экономических систем в Центральной и Восточной Европе/науч. ред. Никитенко П.Г. Минск: Право и экономика, 2004. – 261 с.
13. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.; Фонд экономической книги «Начало», 1997.
14. Плискевич Н.М. Возможности трансформации в России и концепция Норта-Уоллиса-Вайнгаста./ Н.М. Плискевич // Общественные науки и современность, 2013 – №5. – С. 37–48.
15. Гумилев Л.Н. Струна истории. Лекции по этнологии/Лев Гумилев; составление, предисловие, комментарии О.Г. Новиковой.- 4-е изд.- М.; Айрис- пресс, 2011.- 608 с.
16. Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера земли/ Л.Н. Гумилев.- М.; Айварис- пресс, 2011. – 560 с.

Статья поступила в редакцию 18 декабря 2015 года.

УДК 330.567.28

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ВЗГЛЯДЫ НА ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ
ДОХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

П.А. ЯНОВИЧ

аспирант

Белорусского государственного университета, г. Минск

Аннотация

В статье обозначены теоретические аспекты становления и содержание понятия «домашнее хозяйство» в экономической науке. Рассмотрены основные функции домашнего хозяйства и его роль в воспроизводственном процессе. Для определения роли и места домашнего хозяйства исследованы показатели эффективности домашних хозяйств. Произведен анализ доходов домашних хозяйств как основного источника удовлетворения потребностей домашних хозяйств в товарах и услугах, накоплениях и сбережениях.

Ключевые слова: домашнее хозяйство, функции домашнего хозяйства, доходы домашних хозяйств, воспроизводственный процесс, показатели эффективности домашних хозяйств.

Abstract

The article indicates the theoretical aspects of the formation and the concept of «household» in economics. The main function of the household and its role in the reproduction process. There are determined the role and place of the household, studied efficiency indicators of households. There were conducted the analysis of households income as the main source to meet the needs of households for goods and services, savings and savings.

Key words: household, functions of households, income of households, reproduction process, efficiency indicators of households.

ВВЕДЕНИЕ

Современная рыночная экономика представляет собой сложный хозяйственный организм, который состоит из большого количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, в рамках которых взаимодействуют хозяйствующие субъекты. Роль и место каждого субъекта экономических отношений по-разному оценивались в истории экономической мысли. В XX веке распространение получили принципы классического либерализма, согласно которым единственно реальным экономическим агентом признается домохозяйство, а все остальные субъекты экономических отношений – фирмы, государство – рассматриваются как производные от него формы: фирмы – как юридические фикции, а государство – как агентство по спецификации и защите прав собственности. В связи с этим категории «домохозяйство» в современных условиях должно уделяться первостепенное внимание.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Домохозяйство возникло еще в эпоху первобытнообщинного строя. С момента своего появления оно выражает хозяйственно-экономическую самостоятельность отдельной семьи или индивида в воспроизводстве индивидуальной рабочей силы, ее частичную обособленность в производстве и потреблении материальных благ. Именно в силу наличия индивидуальной формы семейного производства домашнее хозяйство со-

хранялась во всех формациях. Например, советские экономисты признавали, что общество не может полностью взять на себя все экономические проблемы по обеспечению всестороннего развития личности. Экономически обособленная в домашнем хозяйстве семья несет основные расходы по воспроизводству рабочей силы.

Чтобы правильно определить социально-экономическое содержание домашнего хозяйства, необходимо рассмотреть его как специфическое экономическое явление. В дореволюционной России основной единицей наблюдения считался крестьянский двор. Исследователь аграрных отношений в России А.И. Васильчиков писал, что в крестьянстве «семейный союз имеет у нас не столько значение родственной связи, родительской власти и наследственного права, сколько характер хозяйственной группы состоящей из рабочих и малолетних» [1, с. 25]. То есть домохозяйство рассматривалось как двор, под которым понимается одно или нескольких лиц, владеющих самостоятельными средствами существования и ведущих собственное домашнее хозяйство. С точки зрения статистики домохозяйство толкуется как особая форма производства, основанная на собственности на некоторые средства производства и предметы потребления. К домашнему хозяйству можно относить только те взаимосвязи, которые возникают между членами семьи по поводу производства, распределения, обмена, потребления материальных благ. Хотя домохозяйство имеет многовековую историю, в различных культурах практически не существует единого понятия, определяющего данный термин. Возникают сложности с понятиями совместного проживания, собственности, общего дохода, воспроизводственных отношений.

По одному из определений, домашнее хозяйство – это обобщенный элемент потребительской сферы экономики в составе одного или нескольких лиц, который обеспечивает производство и воспроизводство человеческого капитала, самостоятельно принимает решения, является собственником какого-либо фактора производства и стремится к максимальному удовлетворению своих потребностей [2]. Согласно данной концепции, основной экономической функцией домохозяйства является потребление конечных продуктов и услуг. Выбор в качестве структурной единицы потребительской сферы именно домашнего хозяйства, а не отдельного индивида определяется особенностями образа жизни и структуры потребления людей. Семья, ведущая обособленное домашнее хозяйство, владеющая совместной собственностью, получающая общий доход и имеющая в среднем устойчивую структуру расходов, является наиболее удобной единицей при описании экономической жизни общества.

Демограф А.Г. Волков дает следующее определение: «Домохозяйство – социально-экономическая ячейка, объединяющая людей в отношении организации их совместного быта» [3, с. 48].

Российские экономисты А.В. Гапоненко и Л.В. Чуйко, занимающиеся проблемами семьи, предлагают следующую трактовку: «Совокупность отношений, возникающих по поводу затрат труда на формирование потенциала трудовой активности человека в рамках семьи, образует первичное звено процесса воспроизводства рабочей силы, наиболее подходящим термином для обозначения которой является домохозяйство» [4, с. 65].

В силу социально-экономических причин домохозяйство может быть представлено не только группой людей, но и отдельными индивидами. Поэтому домохозяйство – экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека. Определение, принятое в соответствии с рекомендациями ООН, звучит следующим образом: «Домохозяйство – отдельный человек или группа людей, постоянно проживающие в данном жилище и обеспечивающие себя всем необходимым для жизни. В случае группы – люди, ведущие общее хозяйство, т.е. связанные общим бытом, взаимопомощью и совместно расходующие средства, необходимые для жизни» [1, с. 47]. Проводя анализ определения «до-

мохозяйство», можно заметить, что в некоторых случаях термин «домохозяйство» заменяется термином «семья». Однако определение понятия «домохозяйство» не имеет абсолютного соответствия с определением понятия «семья». Термин «домохозяйство» имеет более строгую привязанность к территориальным границам домохозяйственной единицы, включает членов домохозяйства, не являющихся родственниками, и предопределяет существование экономических отношений собственности внутри домохозяйства и производственных отношений (если они существуют). Кроме того, основная функция семьи – рождение и воспитание детей, а также воспроизводство жизни взрослых ее членов, которые связаны между собой родственными узами.

Основная функция домохозяйства – производство благ и услуг для обеспечения его членов, проживающих на данной территории. Таким образом, семья – это всегда домохозяйство, тогда как последнее представляет собой более широкое понятие. Поэтому, учитывая специфику образа жизни, можно объединить эти понятия, как это делает Ричард Лэйард, давая определение домохозяйства: «домохозяйство – экономическая единица, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения конечных продуктов, например, семья» [5]. В советской экономической науке феномен домохозяйства практически не рассматривался в силу экономических и идеологических причин. Однако у отдельных ученых можно найти оценку роли домохозяйства как «объективно-необходимого дополнения к социалистическому общественному производству, которое в силу недостаточного уровня развития производительных сил и незавершенности процесса обобществления еще не может полностью обеспечить удовлетворение всех материальных (и других) потребностей членов общества» [4, с. 75].

При этом особый акцент делался на тенденцию развития домохозяйства в направлении дальнейшего обособления в производстве и потреблении, установлении рыночных форм связи с членами общества, развитии частнособственнических отношений и на необходимость государственного регулирования этого процесса с помощью разработки конкретной программы мероприятий, ограничивающих рыночные формы связей, частнохозяйственную деятельность в домашних условиях.

Домашнее хозяйство как экономическое явление ограничивалось одной основной функцией – непосредственным удовлетворением личных потребностей членов семьи, а также неразрывной связью с общественным производством. Поэтому советскими учеными практически полностью игнорировалась возможность производства товаров на рынок и, следовательно, домохозяйство не признавалось полноправным субъектом экономических отношений.

Демограф А.Г. Волков характеризовал «сущностные» изменения в функциях семьи следующим образом: «В целом центр тяжести смещается от экономических, материальных, хозяйственных функций семьи к функциям, обеспечивающим, прежде всего личностные отношения и связи внутри семьи, что соответствует идеалу семейных отношений, свободных от корысти и материального расчета. Таким образом, за семьей практически осталась лишь демографическая функция, функция воспроизводства новых поколений, как специфическая функция семьи, вытекающая из сущности семьи и отражающая ее особенности как социального явления». [3, с. 47].

В этих условиях домашнее хозяйство должно было, по мнению советских экономистов, уступить место коллективным формам общественного хозяйства и коммунально-бытового обслуживания. Семья не будет экономически обособленной от общества, которое полностью возьмет на себя удовлетворение потребностей людей в материальных и прочих благах.

Важность исследований домохозяйства объяснялась тем, что если анализ производства и первичного распределения имеет своим предметом человека как индивидуального работника, то при исследовании доходов и их использования основным объек-

том внимания является домохозяйство. В экономическом плане, под семьей понимается группа людей, связанных родственными отношениями и ведущих совместное хозяйство для семейного потребления. Семья, или домашнее хозяйство, образует фазу воспроизводство-потребление материальных благ и услуг. Таким образом, семья включалась в фазы распределения и потребления продукта, но опять-таки не выступала производящей ячейкой.

Особенностью неоклассического подхода к исследованию домашнего хозяйства является то, что представители данного направления рассматривают его, в основном, на микроуровне, основываясь на постулате о рациональном поведении индивида в отношении распределения собственного дохода между потреблением и сбережениями. Функции домашнего хозяйства они видят в предоставлении факторов производства другим экономическим субъектам и использовании полученного за них дохода для потребления и накопления. Однако приоритет отдается потребительской функции, т.е. они видят домашние хозяйства как обобщенный элемент потребительской сферы экономики, а интересы потребителя рассматривают как первооснову любого общества, что является, на наш взгляд, несколько односторонним подходом к данной проблеме.

Представители кейнсианского направления сосредотачиваются на рассмотрении не отдельного домохозяйства, а их совокупности. Они исследуют совокупный объем спроса, предъявляемый домашними хозяйствами, общий объем предложения и сбережений, которые определяют темпы роста экономики, объем выпуска, уровень занятости и другие макроэкономические величины.

Представители институционального направления в исследование вводятся различные аспекты деятельности домохозяйства (демографические, социальные, половые, психологические, национальные и т.д.). [6, с. 25].

Одной из наиболее распространенных в западной науке концепций является теория «новой экономики домохозяйства». Представителями подобного подхода являются Г. Беккер, Т. Шульц и другие. Домохозяйство рассматривается ими как «фирма», как производственная ячейка, которая преобразует, использует такие средства, как материальные ресурсы семьи, время, усилия ее членов в такие «товары», как здоровье, дети, удовольствия, отдых, положение в семье и другие ценности. Эти «товары» распределяются между членами домохозяйства по общему правилу: от каждого – по месту и роли в производственном процессе, каждому – в соответствии с его ценностью на брачном рынке, рынке рабочей силы и т.д. [6, с. 37].

Потребление домашних хозяйств – это расходы на конечные товары и услуги, купленные в целях получения удовлетворения или насыщения потребностей посредством их использования. С другой стороны, сбережения домашних хозяйств являются, по определению, частью располагаемого дохода, не расходуемой на потребление.

Потребление – самый большой компонент ВВП, составлявший значительную долю совокупных расходов в течение последнего десятилетия. Каковы главные элементы самого потребления? Среди наиболее важных - недвижимость, автомобили, продовольствие и медицинская помощь.

Доход, потребление и сбережения тесно взаимосвязаны. Сбережения – это та часть располагаемого дохода, которая не потребляется. Важнейшей функцией домашнего хозяйства является потребление благ.

Конечным результатом функционирования домашних хозяйств является уровень жизни и уровень благосостояния. В качестве реального показателя благосостояния населения используется понятие «располагаемые ресурсы домашних хозяйств». Они включают денежные расходы домашних хозяйств (кроме материальной помощи родственников и алиментов) и доход от личного подсобного хозяйства и других источников. Располагаемые ресурсы домохозяйств составляют базу для определения уровня и качества жизни.

Уровень жизни характеризует количество и качество потребляемых материальных и духовных благ и услуг, т.е. степень удовлетворения потребностей населения. Безусловно, в этом показателе сведены воедино функции домохозяйства как производителя материальных благ и услуг, использующего имеющиеся в его распоряжении и делегирующего товаропроизводителям производственные ресурсы, так и потребителя жизненных благ, на которые он использует свой доход. Одну часть жизненных благ, таких, как выращенные овощи, фрукты, картофель, изготовленное вино, а также уход за детьми, работа по дому и т.д., домохозяйства производят и осуществляют собственными силами в своем хозяйстве, а другую закупают на рынках. На масштабы производства товаров и услуг собственными силами домохозяйств влияет уровень развития производительных сил, условия и порядок распределения в обществе. Именно от этих факторов зависит эффективность экономики домашних хозяйств.

В этой связи показателем эффективности домашних хозяйств может служить уровень благосостояния или качества жизни населения.

Уровень благосостояния включает кроме уровня потребления жизненных благ условия труда и быта домашних хозяйств, продолжительность свободного времени, организацию досуга, социальные гарантии и свободу личности. Для оценки уровня благосостояния населения ООН рекомендует использовать несколько групп показателей.

Основными из них являются:

1. Потребление продовольственных и непродовольственных товаров и услуг.
2. Жилищные условия семьи.
3. Условия труда и уровень занятости трудоспособного населения.
4. Показатели рождаемости, смертности и продолжительности жизни населения.
5. Образование и культура населения.
6. Доходы и расходы домохозяйств.
7. Стоимость жизни и уровень потребительских цен.
8. Санитарно-гигиенические условия жизни населения.
9. Организация отдыха.
10. Социальные гарантии.
11. Транспортная обеспеченность.
12. Свобода человека.

Таким образом, состав жизненных благ и услуг разнообразен, и именно под их воздействием складывается качество жизни домохозяйств. Между этими показателями существует тесная взаимосвязь и взаимозависимость. Например, нарушение оптимальной обеспеченности жильем влечет за собой снижение показателей рождаемости, потребления непродовольственных товаров, продолжительности жизни и ограничение свободы человека, что, в свою очередь, снижает деловую активность и, в конечном счете, производительность труда.

Доходы домашнего хозяйства представляют собой основной источник удовлетворения потребностей домашних хозяйств в потребительских товарах и услугах, накопления и сбережения и обязательных платежей, т.е. осуществления расходов.

Доходы домашних хозяйств можно разделять по различным критериям [7, с. 23].

Выделяют доходы домашних хозяйств в денежной и натуральной форме. К натуральной форме относят продукты, полученные в личном подсобном хозяйстве. Если домашнее хозяйство часть продуктов производит с целью реализации на рынке, то доходами следует считать денежные средства, вырученные от продажи.

Денежные доходы домашних хозяйств подразделяют по источникам поступлений, это: заработная плата вместе с различными начислениями и доплатами; пенсии, пособия, стипендии и другие страховые и социальные выплаты; доходы от предпринимательской деятельности; доходы от операций с личным имуществом и денежные накопления в финансово-кредитной сфере. При этом часть доходов, поступающих в домохо-

зьяства, не являются результатом труда. Прежде всего, это - трансфертные платежи, которые включают выплаты по социальному обеспечению и от несчастных случаев, пособия по безработице и нетрудоспособности и некоторые другие виды социальной помощи государства, то есть рентные выплаты.

Для измерения доходов домашних хозяйств используют понятия совокупных, располагаемых, номинальных и реальных доходов населения.

Под совокупными доходами понимают общую сумму денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг за счет социальных фондов. Натуральные доходы можно оценить по средним ценам реализации соответствующих товаров на рынке.

Для домашних хозяйств большое значение имеет показатель располагаемых доходов, или доходов, остающихся в распоряжении домашних хозяйств. Они образуются из совокупных доходов путем вычета налогов и обязательных платежей.

Номинальные доходы – это доходы домашнего хозяйства за определенный период в денежной форме.

Реальные доходы домашних хозяйств определяются двумя факторами - располагаемыми доходами и ценами на товары и услуги. Они могут быть выражены количеством потребительских товаров и услуг, которые можно приобрести на фактически полученные номинальные доходы. Реальные доходы зависят от соотношения темпов роста располагаемых доходов и индекса потребительских цен за определенный период. Для домашних хозяйств реальные доходы, наряду с размерами имущества и ранее накопленных сбережений, входят в число наиболее важных показателей, определяющих уровень их благосостояния.

Социальные и страховые выплаты домашним хозяйствам - это, по сути, рентные платежи домашним хозяйствам, осуществляемые со стороны государства. К ним относятся пенсии, пособия и другие социальные и страховые поступления. Вместе с тем следует отметить, что страховые и социальные поступления являются неоднородными. Можно выделить те из них, которые зависят напрямую или косвенно от трудового вклада работников. В первую очередь это относится к большей части пенсионных выплат, которую можно рассматривать как трудовые пенсии. Однако большая часть данных доходов носят социальный характер, так как выплачиваются государством как средство поддержания минимального уровня жизни населения. Важное значение среди страховых и социальных выплат имеют пенсии. Законодательно определяются минимальный и максимальный размер пенсии по выслуге лет, а также соотношение устанавливаемой пенсии и заработка работника.

Доходы домашних хозяйств включают также доходы населения от коммерческой деятельности. Здесь имеются в виду доходы от продажи имущества, принадлежащего гражданам на праве собственности; доходы от реализации товаров, продукции (работ, услуг) и так далее. Таким образом, доходы от операций с личным имуществом также должны рассматриваться как форма предпринимательского дохода. Например, сдача в аренду свободного жилого помещения, особенно на длительный срок, может приносить стабильный и существенный доход и является формой предпринимательской деятельности, направленной на извлечение прибыли. В то же время неоправданным будет отнесение к доходу продажа квартиры с целью покупки жилья с меньшим метражом. В этом случае купля-продажа жилья выступает как вынужденная мера. Денежный доход, получаемый данным лицом, соответствует уменьшению реальной стоимости располагаемого им имущества.

К доходам от предпринимательской деятельности домашних хозяйств можно также отнести любые формы доходов, которые возникают как результат осуществления частного бизнеса и достигаются не за счет уменьшения накопленного имущества домашних хозяйств. В этой связи можно выделить частную неорганизованную торговлю,

надомное и кустарное производство, оказание частных услуг. Доходы от реализации части продукции, полученной в личных подсобных хозяйствах граждан, также могут, при определенных условиях, рассматриваться как доходы от предпринимательской деятельности. Такими условиями являются регулярный характер производства этой продукции и ориентация части или всего производства на рыночную реализацию.

Доходы от операций с имуществом и денежными средствами возникают в результате вложения денежных средств домашних хозяйств в личное недвижимое и движимое имущество, банковские вклады, ценные бумаги и на покупку иностранной валюты. Доходы этой группы возникают у домашних хозяйств как следствие первичных инвестиционных расходов.

ВЫВОДЫ

В результате исследований в разрезе экономических учений домашнее хозяйство представляет собой основную единицу социального и биологического воспроизводства, связанную с социально-экономической макроструктурой. Механизм взаимодействия семьи и экономики и степень независимости домохозяйства от национальной экономики по-разному рассматривались в западной и советской науке по причине существования двух различных моделей социально-экономического развития: рыночной (капиталистической) и нерыночной (социалистической).

В соответствии с теорией «новой экономики семьи» домохозяйство размещено внутри рыночной экономики и выполняет производственные и воспроизводственные функции согласно некоторому разделению труда. По сути, домохозяйство рассматривается на срезе взаимодействия ряда рынков: рынка труда, рынка потребительских товаров, рынка производственных товаров, финансового рынка (динамика инвестиций и сбережений). И, являясь рыночной единицей, домохозяйство существует по законам рынка. Все решения, принимаемые семьей, выглядят зависимыми от ценовых изменений в экономической среде. А доходы домашнего хозяйства - основной источник удовлетворения потребностей домашних хозяйств, т.е. осуществления расходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Горяинова Л.В. История экономических учений / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. - М., 2003. – 85 с.
2. Шиховец В.В. Роль частного домохозяйства в формировании рыночной экономики в современной России : Дис. канд. экон. наук : 08.00.01 : Волгоград, 1998. – 149 с.
3. Волков А. Г Семья глазами демографа. – М.: Знание, 1989. – 64 с.
4. Жеребин В.М., Романов А.Н. Экономика домашних хозяйств М.: ЮНИТИ, 2005. – 231 с.
5. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки. – М.: Дело, 2003.
6. Фролова Т.А. История экономических учений: конспект лекций – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – 46 с.
7. Ковалева В.В. Финансы: учебник - 2-е изд., перераб. и доп. / С.А. Белозеров, С.Г. Горбушина и др.; под ред. В.В. Ковалева. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 512 с.

Статья поступила в редакцию 21 октября 2015 года.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.242; 339.972

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ЕЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПОСТСОВЕТСКИЙ ПЕРИОД

В.Л. ГУРСКИЙ,

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики
БИП-Института правоведения, г. Минск

Аннотация

В статье проводится комплексный анализ процесса формирования промышленной политики Республики Беларусь в контексте реформирования и развития промышленного комплекса в период с 1990 по 2014 годы. Определены основные этапы реформирования, ключевые проблемы в развитии промышленного комплекса Беларуси, механизмы и инструменты промышленной политики, проводимой на каждом этапе.

Ключевые слова: промышленная политика, формирование промышленной политики, промышленность в постсоветский период.

Abstract

In the article there is a comprehensive analysis of the formation of industrial policy of the Republic of Belarus in the context of the reform and development of the industrial complex in the period from 1990 to 2014. The article defines the main stages of the reforms, the key issues in the development of the industrial complex of Belarus, mechanisms and instruments of the industrial policy carried out at each stage.

Key words: industrial policy, formation of the industrial policy, the industry in the post-Soviet period.

ВВЕДЕНИЕ

Не располагая богатыми природными ресурсами и имея довольно узкий внутренний рынок, Беларусь вынуждена выстраивать такую промышленную политику, которая позволяет максимально задействовать не только собственный ресурсный и рыночный потенциал, но также потенциал стран-партнеров. Очевидно, что такое положение с одной стороны открывает новые возможности (Беларусь не могла бы иметь такую промышленность, если бы развивалась по модели закрытой экономики), с другой - создает условия для повышенной уязвимости национальной экономики Беларуси. Все это предопределяет высокую степень актуальности выбранной темы.

Сегодня по проблеме формирования промышленной политики ведутся многочисленные исследования. Основные теоретические предпосылки в этой области определены в трудах российских ученых А. Татаркина, С. Бадмаева, Е. Потаповой, С. Толкачева, О. С. Сухарева, И. Ю. Кушнир. Однако они специализируются на анализе промышленной политики в российской экономике. В Беларуси вопросы государственного регулирования и прогнозирования развития промышленного комплекса изучают С. Ф. Миксюк, М. В. Мясникович, А. М. Филиппов. Вопросы обеспечения экономической безопасности промышленного комплекса на стадии его роста проработаны в трудах А. Н. Сенько, методика прогнозирования важнейших показателей развития промышленного комплекса разработана в работах И. Л. Телеш, проблемы реструк-

туризации промышленности Республики Беларусь в трансформационный период изучены В. В. Валетко.

Тем не менее вопросы, эволюционной динамики промышленной политики и генезиса концепции развития промышленного комплекса суверенной Беларуси в постсоветский период практически не исследованы. В этой связи цель данной работы - определить национальные особенности и внешнеэкономические условия эволюции промышленной политики Беларуси в период ее суверенного развития, выявить основные факторы, обуславливающие результативность промышленной политики в ходе становления и реформирования промышленного комплекса страны.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Эволюцию промышленной политики, а вместе с ней и промышленности суверенной Беларуси можно разделить на несколько периодов:

1) период распада СССР и стихийной либерализации экономики (1991–1994), средний темп роста промышленности – 91,45 %;

2) период реализации восстановления управляемости экономики и становления белорусской модели экономического развития (1995–1998), средний темп роста промышленности – 105,75 %;

3) период интенсивного экономического роста и модернизации экономики (1999–2008), средний темп роста промышленности - 109,08 %;

4) период кризисов и преодоления их последствий (2009 – настоящее время), средний темп роста промышленности - 103,43 %.

Первый этап развития суверенной экономики и промышленности Беларуси начался с июля 1990 г., когда был провозглашен суверенитет БССР. Уже в октябре 1990 г. была принята «Программа перехода к рыночным отношениям в БССР», разработанная на основе Российской радикальной программы «500 дней». В данной программе провозглашалась свобода экономического выбора, свобода предпринимательства, свободное ценообразование и др. Однако, уже тогда программа реформ предполагала, что в белорусской модели экономического развития доминирующая роль должна принадлежать централизованному планированию, в т.ч. директивному. Белорусская промышленность, во времена СССР, имела значительные конкурентные преимущества в рамках союзного разделения труда за счет поступления дешевых ресурсов (поставляемых главным образом из России), значительного притока инвестиционных вложений в развитие промышленных производств из союзного бюджета, и высокого уровня цен на производимую в республике продукцию. С точки зрения экономики, для индустриально развитой Беларуси разрыв хозяйственных связей с основными источниками сырья и рынками сбыта промышленной продукции имел крайне негативные последствия.

Падение производства промышленной продукции в Беларуси началось в 1991 г. (ВНП снизился на 2 %, а национальный доход на 3 % от уровня 1990 г.). Обострение экономического кризиса усиливалось по мере разрушения сложившихся хозяйственных связей, прекращения инвестиционного процесса, сокращения спроса на промышленную продукцию со стороны бывших союзных республик. За период с 1991 по 1994 гг. падение выпуска промышленной продукции составило 31 %, капитальных вложений на 43 %, ВВП сократился на 27 % [1]. Спад имел всеобщий характер и затронул все отрасли производства.

Основными факторами, обусловившими спад производства 1991–1995 годов в Республике Беларусь, стали:

– системный кризис неэффективной социалистической экономики (одна из основных причина распада СССР);

- разрыв хозяйственных связей, трудности с поставками сырьевых ресурсов (в т.ч. резкий рост цен на сырье и затрат на транспортировку), и со сбытом продукции;
- чрезвычайно открытый характер Белорусской экономики, который обуславливая высокую степень ее зависимости от развития внешнеторговых партнеров (в первую очередь России), предопределяет неизбежный перенос как отрицательной, так и положительной экономической динамики стран-партнеров в нашу экономику [2]. Сопоставление динамики ВВП России и Беларуси целиком подтверждает данное утверждение.

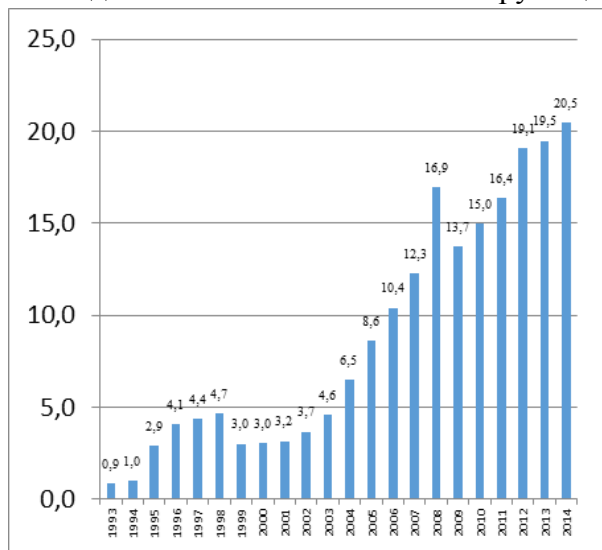


Рисунок 1 – Производство валового внутреннего продукта – промышленности Беларуси в динамике, в млрд. долларов США [3].

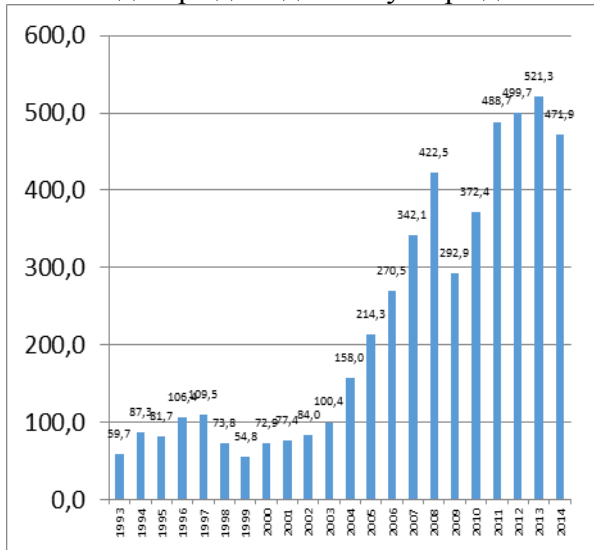


Рисунок 2 – Производство валового внутреннего продукта – промышленности России в динамике, в млрд. долларов США [4].

Экономическая политика Белорусского государства того периода была, в основном, связана с формированием национальной рыночной инфраструктуры (национальная валюта, национальная кредитная и финансовая системы и пр.), и сохранила значительную часть директивных механизмов. Структурные рыночные реформы (масштабная приватизация госсобственности, либерализация ценообразования, реформирование рынков капитала и рынков труда) были проведены лишь частично и с большой осторожностью. Приватизация государственных предприятий, по сути, блокировалась как правительством, так и местными органами власти, что, с одной стороны, не способствовало развитию рыночных отношений, а с другой, не позволило разграбить общественную собственность, как это имело место в России.

Второй этап развития промышленной политики Беларуси начался с принятием в 1994 г. Программы неотложных мер по выходу из кризиса, и характеризовался восстановлением производственной активности экономики, реанимированием и вовлечением сохранившегося, но недоиспользуемого производственного и научно-технического потенциала. Ключевым моментом данной программы стало усиление государственного регулирования и повышение управляемости экономики [5].

Выполнение Программы неотложных мер позволило не только замедлить спад производства, но и даже восстановить рост в отдельных отраслях. В 1996 году, впервые с 1991 года, в промышленном производстве был достигнут рост 3,5 %, в 1997 – 18,8 %, в 1998 – 12,4 %.

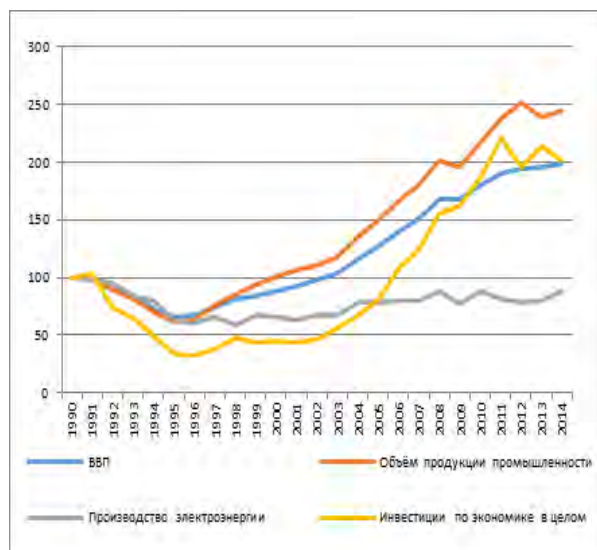


Рисунок 3 - Динамика ключевых индексов развития экономики относительно 1990 года, % (1990=100%), (собственные расчеты на основе источника [6], выборка за ряд лет)

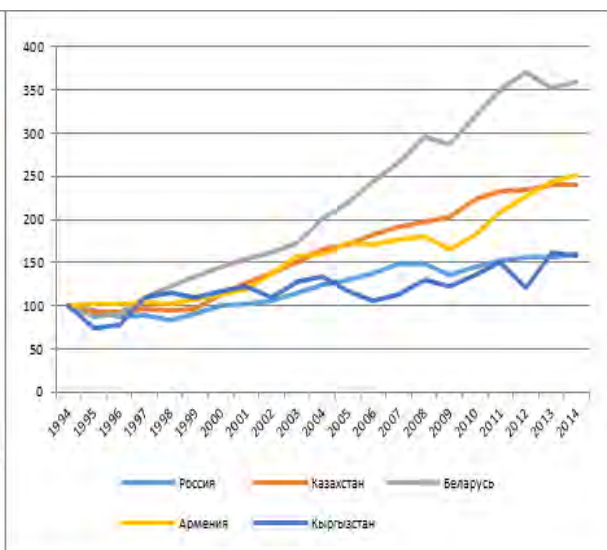


Рисунок 4 - Динамика индексов объёма продукции промышленности стран ЕАЭС относительно 1994 года, % (1994=100%), (собственные расчеты на основе источника [7])

В программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998-2015 гг. (принятой в 1998 году) отмечено следующее: «Основными факторами, обусловившими подъем промышленности после 1995 года, явились: оказание государственной поддержки приоритетным экспортоориентированным импортозамещающим производствам...» [8]. На практике государственная поддержка зачастую направлялась на восстановление малоэффективных предприятий, не относящихся к приоритетным отраслям, что противоречило реализации стратегии структурной перестройки промышленности [9]. Основой экономической политики государства стало экономическое программирование. Важнейшим инструментом решения стратегических и тактических проблем развития экономики стал программно-целевой метод и основная форма его реализации - целевые программы.

Важнейшим условием экономического роста в период 1996–1998 гг. стало улучшение внешней конъюнктуры для отечественных товаров на внешних рынках. Рост внешнего спроса, начиная с 1995 г., был обусловлен, во-первых, созданием Таможенного союза с Россией, во вторых некоторой стабилизацией экономик основных торговых партнеров (России и Украины). В результате средние темпы прироста экспорта в 1995–1997 гг. составил 46,1 % в год, а экспорта в Россию – 61,7 % в год [10].

В 1998 г. резко обострившиеся инфляционные процессы в России привели к значительному сокращению белорусско-российского товарооборота (в 1999 г. по сравнению с 1998 г. экспорт товаров уменьшился на 30,1 %, импорт – на 19,3 %) [11], и скачку инфляции в Беларуси. Вместе с тем, кризис не остановил рост производства в промышленности, в 1998 году он составил 12,4 %, в 1999 году – 10,3 %.

Третий этап развития промышленной политики Республики Беларусь (1998–2008 годы) начался с принятия Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг. [12], в которой были разработаны основы целенаправленной и планомерной промышленной политики Республики Беларусь. Для сравнения, в России подобный документ впервые появился только в 2014 году. Отличительной чертой промышленной политики данного периода стала концепция «точек роста», которая реализовывалась через дифференциацию объемов инвестиций и государственной поддержки между отраслями. В качестве приоритетных были определены высокорента-

бельная топливная промышленность и черная металлургия. Уровень инвестиций в машиностроение и металлообработку, легкую промышленность был существенно ниже [10]. Второй фундаментальной характеристикой промышленной политики Беларуси стала широкомасштабная модернизация, которая была призвана решить проблему «разности скоростей» технического перевооружения белорусских предприятий и транснациональных корпораций в развитых странах [13]. Отсюда «гонка» макроэкономических показателей, наблюдавшаяся в экономической политике Беларуси после 2002 года.

Развитие промышленности Беларуси в данный период шло очень динамично, средний темп роста промышленности составлял 109,08 % в год. Подъем промышленного производства наблюдался как в экспорториентированных отраслях (химическая и нефтехимическая промышленность, черная металлургия, машиностроение, деревообработка), так и в производстве строительных материалов, легкой и пищевой отраслях, работающих, главным образом, на внутренний рынок. ВВП в 2000 г. по сравнению с 1996 г. увеличился на 36 %, продукция промышленности – на 64 %, экспорт вырос на 72 %, инвестиции в основной капитал - на 33 % [14].

Вместе с тем, имел место целый ряд негативных факторов, таких как: большой износ основных производственных фондов при недостаточной инвестиционной активности самих предприятий, донорские обязанности промышленных предприятий в рамках перекрестного субсидирования, недостаток собственных оборотных средств, низкие темпы разгосударствления, приватизации и реструктуризации предприятий, неплатежи, отсталость технологии и недостаточная конкурентоспособность товаров, высокая затратоемкость производства и др. [15]. Стремление решить вышеперечисленные проблемы административными методами постепенно приводит к наращиванию государственного участия в развитии промышленного комплекса, с одной стороны - в форме дотаций, субсидий и льготных кредитов, с другой – в форме усиления директивных методов управления.

Именно в этот период (при подготовке программы социально-экономического развития страны на 2001-2006 гг.) появился термин «белорусская модель экономики» [16]. Основными характеристиками социально-экономической модели Беларуси стали: сохранение и развитие существующего производственного потенциала страны, высокие темпы экономического роста и высокий уровень занятости населения. Концептуальной основой белорусской модели выступает «значительная степень участия государства в обеспечении эффективности функционирования экономики, регулировании доходов населения; занятости; формировании условий, обеспечивающих удовлетворение целого ряда социально значимых потребностей всего населения» [17].

Основными элементами промышленной политики в рамках белорусской экономической модели стали:

- сохранение, восстановление и модернизация крупных предприятий государственного сектора в основных отраслях экономики путем прямых государственных инвестиций и субсидий;
- проведение приватизации государственных предприятий путем акционирования и сохранение контрольного пакета акций у государства;
- проведение широкомасштабной модернизации приоритетных промышленных предприятий на основе целевых государственных программ, в рамках концепции «точек роста», за счет государственных ресурсов;
- сохранение трудового потенциала предприятий посредством системы государственных заказов, субсидирования и объединения убыточных предприятий с рентабельного и прямого запрета на увольнение работников;
- недопущение банкротства убыточных государственных предприятий;

- стимулирование экспорта за счет постепенной девальвации белорусского рубля и системы налоговых льгот предприятиям-экспортерам;
- стимулирование внутреннего спроса на отечественные товары, за счет активного кредитования физических и юридических лиц.

Основными характеристиками механизма реализации промышленной политики на данном этапе стали:

- административное регулирование большинства экономических процессов в стране (от макроэкономических показателей до цен на социально значимые товары) через директивное планирование, с доведением плановых показателей предприятиям государственной формы собственности и персональной ответственностью руководителей за их выполнение;
- централизованная модернизация определенных промышленных предприятий за счет бюджетных ресурсов (объект, сумма и направление инвестирования определялись министерствами, или концернами и доводились директивно);
- прямое участие государственных органов (включая соответствующие министерства и посольства) в процессе продвижения отечественной промышленной продукции на зарубежные рынки и создание национальной сбытовой сети;
- усиление протекционистских мер по защите внутреннего рынка промышленной продукции, включая защитные импортные тарифы, методы нетарифного регулирования (сертификация импортируемой продукции и др.), а также прямой запрет на приобретение импортных товаров для государственных предприятий (в случае если аналоги производятся в Беларуси) и директивное определение доли отечественных товаров на прилавках для торговых предприятий;
- объединение государственных промышленных предприятий в вертикально интегрированные цепочки, при этом, эффективно работающие предприятия присоединяют к себе убыточные с целью снижения числа нерентабельных предприятий и во избежание сокращения рабочих мест.

Основными движущими силами роста белорусской промышленности стали, с одной стороны, специфическая промышленная политика, с другой - благоприятные внешнеэкономические условия, сложившиеся в период с 1998 по 2008 годы.

Основными внешнеэкономическими предпосылками экономического роста этого периода стали:

- активное развитие интеграции (создание таможенного союза с Россией), и, в этой связи, ряд преференций по доступу на российский рынок для белорусских товаров;
- рост спроса на российских товарных рынках и, в этой связи, рост торгового оборота с Россией, которая, начиная с 2000 года, переживала экономический подъем благодаря росту цен на энергоносители;
- возможность беспрошленной поставки сырой нефти из России и льготные цены на российский газ (цена на газ для Беларуси начала существенно снижаться с 1998 года, в 2000 году она составляла менее 20 % от средневропейской и вплоть до 2008 года не превышала 40 %, по оценкам Всемирного банка «среднегодовой размер условно начисленной субсидии превышал 13 процентов ВВП» [18]);
- доступ к российской системе государственных закупок, которыми Беларусь стала пользоваться с 2006 г.
- рост внешней торговли Беларуси с другими странами (расширение географии поставок промышленных товаров);
- рост цен на энергетические и сырьевые товары на мировых рынках обеспечивал растущие ценовые и физические объемы валютной выручки от экспорта нефтепродуктов, что создавало благоприятный внешний эффект для других отраслей экономики.

Период с 2002 по 2012 гг. характеризуется опережающим ростом инвестиций относительно роста ВВП и объема промышленного производства. С 2005 по 2008 годы среднегодовые темпы прироста ВВП составили 9,6 %, объема промышленной продукции - 10,5 %, инвестиций в реальный сектор – 23,8 %.

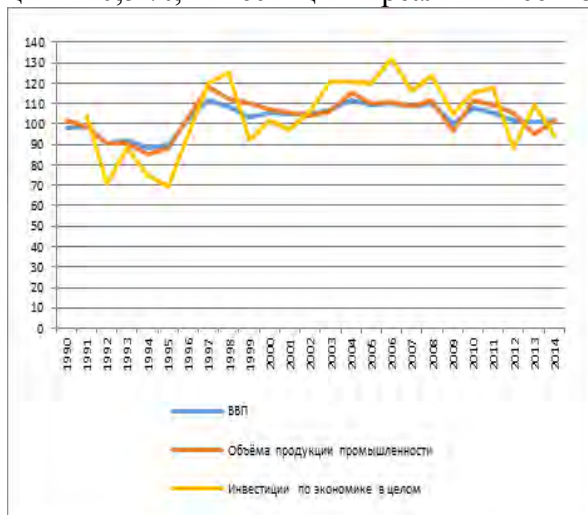


Рисунок 5 - Индексы роста ВВП, объема промышленного производства и инвестиций в динамике, % [19].

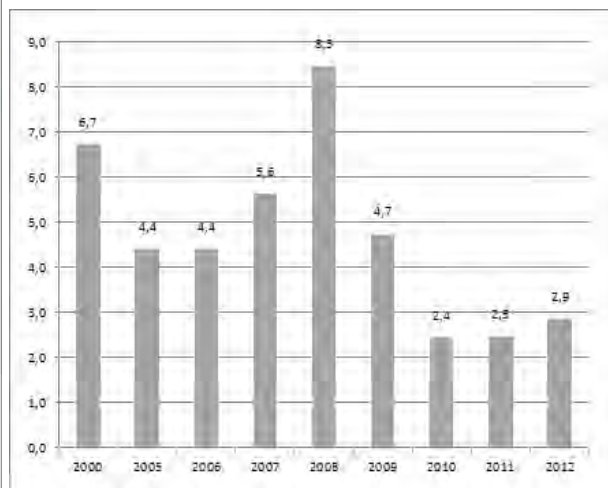


Рисунок 6 - Удельный вес субсидий на производство и импорт в ВВП Беларуси, % (счет образования доходов) [20].

Высокие объемы вложений в экономику обеспечивались, в основном, за счет масштабных государственных инвестиций и субсидий, особенно в рамках целевого кредитования государственных программ. В результате активной политики государства по поддержке и развитию реального сектора к 2011 году создано 185 новых производств, модернизировано и реконструировано 320 действующих предприятий, внедрено 359 новых технологий [21].

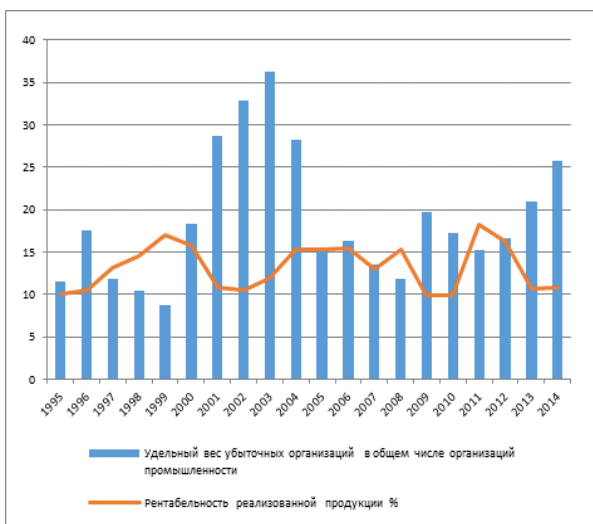


Рисунок 7 - Удельный вес убыточных организаций в общем числе организаций промышленности Беларуси и рентабельность реализации промышленной продукции в динамике, % (источник [22], выборка за ряд лет).



Рисунок 8 - Соотношение запасов готовой продукции к среднемесячному объему промышленного производства на конец года, % (источник 22, выборка за ряд лет).

Обратной стороной белорусской модели промышленной и макроэкономической политики явились:

- рост удельного веса убыточных предприятий в промышленности;
- невысокий уровень рентабельности реализованной продукции;
- рост внешнего долга Беларуси (в абсолютном выражении с 2001 по 2014 годы он вырос в 19 раз, относительно ВВП его доля возросла в 3,4 раза);
- рост запасов нереализованной продукции на складах предприятий;
- высокий уровень задолженности предприятий по кредитам (и процентам по ним) полученным на модернизацию;
- явный недостаток средств для поддержания заданных темпов технического и технологического обновления промышленных предприятий (по оценкам экспертов нехватка составляет порядка 2-3 млрд. долл. в год) [23];
- высокий уровень налоговой нагрузки для промышленности;
- слабая координация действий и взаимосвязь интересов государственных управляющих органов и частного бизнеса.

В 2007 г. Россия повысила цену на сырую нефть и природный газ, поставляемые Беларуси, что привело к уменьшению энергетических «субсидий» для белорусских предприятий. В 2008 году начался мировой финансово-экономический кризис, который привел к падению производства в большинстве стран мира. Так, в России за шесть месяцев 2009 года к соответствующему периоду 2008 года падение ВВП составило 10,5 %, Европейском союзе в целом – 4,8 %, Украине – 19 %, Латвии – 18 %, Литве – 16 % [24]. Резкое изменение внешнеэкономической конъюнктуры негативно сказалось на социально-экономическом развитии Беларуси. Темпы роста ВВП в 2009 г. относительно 2008 г. резко замедлились (составили 100,2 %), объем промышленного производства упал (в 2009 г. в целом по промышленности снижение составило 2,0 %, в машиностроении и металлообработке – 25,7 %) [25], дефицит внешней торговли возрос с 0,7 млрд. долл. в 2005 г. до 7,3 млрд. долл. в 2009 и достиг 14,8 % от ВВП. Баланс внешних и внутренних движущих сил экономического развития промышленности был нарушен. За последующие 7 лет республика пережила три серьезных макроэкономических кризиса, и основные усилия промышленной и макроэкономической политики были направлены на преодоление последствий и сохранение выстроенной модели экономического развития.

Четвертый период начался с принятия некоторых антикризисных мер по смягчению последствий мирового кризиса 2008 года:

- установлена плоская шкала подоходного налога (на уровне 12 %);
- проведена девальвация белорусского рубля к доллару США на 20 %;
- стал допускаться бартер во внешнеторговых операциях;
- сокращена расходная часть бюджета на 18 %;
- изменены условия господдержки (вместо прямых субсидий стало применяться возмещение процентов за пользование банковскими кредитами).
- активизирована работа по привлечению зарубежных кредитов от Международного валютного фонда и России.

По своей сути данные меры не затрагивали проводимую промышленную политику и носили корректирующий, разовый характер. Правительством была предпринята попытка поддержать высокие темпы роста объемов производства, путем замещения внешнего спроса внутренним, в основном за счет привлечения внешних кредитов. В результате за 2009 г. внешний долг увеличился с 24,9 % до 45,0 % от ВВП, а дефицит внешней торговли достиг 14,8 % от ВВП.

В 2010 году удалось восстановить прирост ВВП на уровне 7,6 %, промышленного производства - 11,3 %. Политика инвестиционного стимулирования развития экономи-

ки и промышленности продолжилась. Инвестиции в 2010 году возросли на 15,8 % (в 2009 году рост инвестиций составлял 4,7 %). Одновременно, в 2010 году наблюдалось значительное увеличение дефицита внешней торговли (внешнеторговый баланс составил 9,6 млрд. долл. или 17,4 % от ВВП, импорт вырос на 31,2 % в сравнении с 2009 г.), что стало следствием изменения условий торговли энергоносителями, а также быстрым ростом внутреннего спроса на импортные товары, обусловленным повышением уровня заработной платы и высокими темпами потребительского кредитования населения [26]. Результатом мягкой денежно-кредитной политики и явного перегрева экономики, а также нестабильности в мировой финансовой системе стал кризис 2011 года, который проявился в нехватке валюты, ажиотажном спросе на товары, росте цен (инфляция достигла 208,7 %).

На фоне дестабилизации денежно-кредитной сферы, промышленность в 2011 г. показала достаточно высокие темпы роста, и явилась основным фактором стабилизации экономики в дальнейшем. В 2011 году рост продукции промышленности составил 109,1 %, рентабельность продаж промышленных предприятий – 12,8 %. Положительная динамика промышленности была обеспечена за счет высоких темпов прироста в производстве кокса и нефтепродуктов (118,8 %), производстве машин и оборудования (111,8 %), транспортных средств (133,2 %) [27]. Основным фактором роста промышленности стали благоприятные внешнеэкономические условия (девальвированный белорусский рубль обеспечил высокую ценовую конкурентоспособность белорусских товаров на зарубежных рынках). Экспорт в 2011 году вырос на 63,8 %.

В качестве основных механизмов антикризисной политики 2011 года выступили: безэмиссионное развитие (временного прекращения эмиссионного кредитования государственных программ), баланс между внутренним и внешним спросом (индекс импорта составил в 2012 году 101,4 % по сравнению с 131,2 % в 2011 г. и 122,1 % в 2010 г., дефицит внешнеторгового оборота в 2012 г. составил 0,3 млрд. долл., в 2011 – 4,3 млрд. долл., в 2010г. – 9,6 млрд. долл.), очень сдержанный рост заработной платы, гибкое курсообразование и проведение жёсткой кредитно-денежной политики (ставка рефинансирования выросла с 20 % до 45 %, многократно снизились объемы выдачи кредитов банками), резкая (на 50 %) девальвация белорусского рубля. В основном принятые меры носили монетарный и, как видно из дальнейшей динамики развития, временный характер (в 2012 наблюдалось сокращение реальных инвестиций, кредитруемых в рамках государственных программ, на 11,7 %, в 2013 году – снова рост на 9,3 %, дефицит внешнеторгового оборота в 2012 г. составил 0,3 млрд. долл., а в 2013 снова вырос до 8 млрд. долл.) [28].

В 2012 году была принята новая Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г., где особо выделены проблемы связанные с громоздкостью системы государственного управления промышленностью и низкой эффективностью государственной поддержки промышленных предприятий, «не стимулирующей ее получателей к росту эффективности производства», отсутствием приоритетов ее оказания [29]. В этой связи, программой 2020 в промышленном секторе предложено вместо концернов формировать холдинги, а также объединить отраслевые органы государственного управления промышленностью и создать Министерства промышленной политики. Намеченные Программой 2020 изменения в промышленной политике были призваны подкорректировать механизм ее проведения, сама же модель осталась практически без изменений.

Вместе с тем, принятый правительством комплекс мер по сжатию внутреннего спроса позволил преодолеть кризисные явления к середине 2012 года. Однако, резкое ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры в 2013 году (замедление экономического роста в России, сбой в экспорте калия, политический и экономический кризис в Украине) привели к значительному сокращению экспорта (на 19,2 %), что обусловило

кризис 2013 года. В 2014 и 2015 годах ситуация усугубилась введением экономических санкций в отношении России со стороны Евросоюза и Российскими контрсанкциями. Спад промышленного производства в 2013 году составил 4,8 % и был вызван сжатием основных внешних рынков сбыта (прежде всего, России и Украины) и усилением конкуренции.

Антикризисные меры 2013 года касались в основном денежно-кредитной сферы (приостановлено повышение заработной платы, допущено снижения обменного курса, временно ужесточена денежно-кредитная политика, в последнем квартале 2013 года Национальный Банк Республики Беларусь перешел на прямое регулирование объемов кредита). В результате произошло резкое сокращение коммерческого кредитования, однако целевое кредитование оставалось в запланированном объеме [30]. Макроэкономическую ситуацию удалось несколько стабилизировать к 2014 году. Прирост ВВП на 1,6 % был обусловлен положительным вкладом торговли и некоторым восстановлением промышленного производства (рост 102 %) [31], однако стагнация в реальном секторе экономики, в т.ч. и в промышленности, продолжилась.

Проведенный анализ показал, что, несмотря на абсолютную объективность тезиса о высокой значимости административного фактора в развитии белорусской промышленности и экономики, решающее влияние на экономическую динамику Беларуси и результативность ее промышленной политики, по-прежнему (как и в 1991 году) оказывают факторы, ассоциируемые с внешней конъюнктурой, т.е. подъем или спад российской экономики и условия экономического взаимодействия с ней для нашей страны. Исторически сложившаяся в Беларуси индустриальная структура экономики, экспортная ориентация ее производства наряду с практически полной ресурсно-сырьевой зависимостью от импорта, определяют белорусскую экономику как малую (незначительные размеры которой не позволяют оказывать существенного влияния на процессы на мировом рынке [32]) и открытую (интегрированную в мировое хозяйство, на развитие которой оказывают существенное влияние состояние экономик других стран [33]).

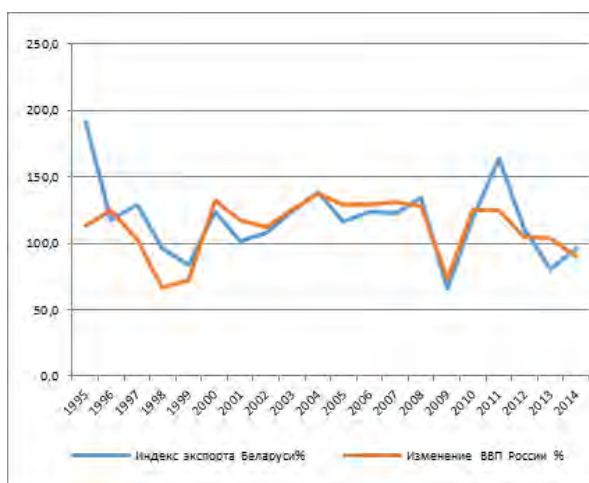


Рисунок 9 - Динамика экспорта Беларуси в сравнении с динамикой ВВП России [34].

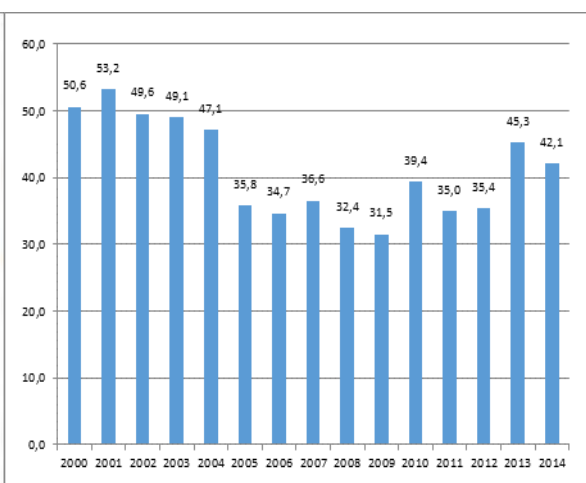


Рисунок 10 - Удельный вес России в общем объеме экспорта Беларуси, % [35].

Степень интегрированности Белорусской экономики в мировую характеризуется уже тем, что доля промежуточных товаров в общем объеме экспорта занимает 63,4 % (в 2013 году), а в структуре импорта – 68,7 %. Экспортная квота по экономике в целом в 2014 году для Беларуси составила 47,3 %, импортная 53,2 %. Доля промышленной продукции в общем объеме экспорта в 2014 году составила 52,3 %, в структуре импорта 38,1 % [36]. Все это снижает уровень экономической безопасности страны, однако является объективной реальностью, которую необходимо учитывать при построении

промышленной политики Беларуси.

На наш взгляд, открытость экономики Беларуси является основополагающим, объективно существующим фактором развития, который необходимо поставить «во главу угла» при построении национальной промышленной политики и использовать в качестве конкурентного преимущества. Однако анализ Программ развития промышленности как на 1998-2015 годы, так и до 2020 года не дает четкого представления, каким образом промышленная политика Беларуси может быть интегрирована, или, хотя бы, агрегирована с промышленными политиками стран партнеров по ЕАЭС, в то время как промышленность Беларуси давно стала органичной частью мирового и регионального промышленного комплекса, и развивается в общем для них ритме, включая подъемы и спады.

ВЫВОДЫ

Таким образом, основными характеристиками промышленной политики Беларуси является ее органическое единство с общей макроэкономической моделью развития страны, приоритет социально-общественных целей (сохранение рабочих мест, недопущение банкротства и остановки производства, вывода активов за рубеж) над экономическими (прибыль и рентабельность), сохранение и развитие имеющегося промышленного потенциала страны через государственную поддержку и централизованную широкомасштабную модернизацию ключевых промышленных предприятий, развитие международной экономической интеграции и экспортная ориентация промышленных предприятий, высокий уровень протекционизма. Реализация промышленной политики происходит преимущественно административными методами с незначительным влиянием процессов рыночного саморегулирования на экономическую деятельность субъектов хозяйствования. Начиная с 1996, концептуальные подходы к реализации промышленной политики оставались практически неизменными, что с одной стороны формирует внутреннюю стабильность взаимоотношений производственного сектора и государства, с другой - не способствует его (производственного сектора) адаптации к меняющимся внешнеэкономическим условиям, что, с учетом открытости белорусской экономики, может иметь (и имеет) крайне негативные последствия.

Кризисные процессы последних лет показали, что развитие промышленности является основным фактором стабилизации экономики Беларуси, однако выявили ряд накопившихся проблем, не позволяющих существующей модели экономической политики обеспечить устойчивое развитие отечественной экономики в периоды резких колебаний мировой рыночной конъюнктуры, а также отчетливо продемонстрировали зависимость результативности промышленной политики Беларуси от состояния и динамики развития экономики Российской Федерации, которая в свою очередь является крайне зависимой от мировых цен на сырьевые товары (нефть, газ, металлы). В этой связи, дальнейшее развитие промышленной политики Беларуси должно быть связано с формированием согласованной промышленной политики с Россией и странами ЕАЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001 – 2005 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belarus.news-city.info/docs/2001by/crxfxfnm-tcgkfnj49483.htm>. – Дата доступа 27.09.2014
2. Шимов, В.Н. Беларусь: от экономического кризиса к устойчивому росту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/3817/1/Shimov%20V.%>

- 20Belarus%27%20ot%20ekonomicheskogo%20krizisa...BEZh%202_06.pdf. – Дата доступа 27.09.2014
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_528. – Дата доступа: 01.09.2015.
 4. Официальная статистика стран Содружества Независимых Государств (ежегодное издание) // Межгосударственный Статистический комитет СНГ [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/rus/cd-offst.htm>. – Дата доступа: 21.08.2015.
 5. Постановление Верховного Совета Республики Беларусь от 30.09.1994 № 3249-ХІІ «О Программе неотложных мер по выходу экономики Республики Беларусь из кризиса» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levonevski.net/pravo/norm2013/num67/d67226.html>. – Дата доступа 27.09.2014.
 6. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_528. – Дата доступа: 1.09.2015.
 7. Межгосударственный статистический комитет СНГ. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/>. – Дата доступа 27.09.2014.
 8. Концепция и Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг. // Бел. экон. журнал. – 1998. – № 2. – С. 4–25.
 9. Валетко, В. В. Реструктуризация промышленности Республики Беларусь в трансформационный период : Дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / В. В. Валетко. – Минск, 2002. – 191 с.
 10. Точицкая, И.Э. Беларусь: влияние торговой политики на человеческое развитие [Электронный ресурс] / И.Э. Точицкая, Д.Э. Крук. - Представительство ООН ПРООН в Республике Беларусь, 2010. – Режим доступа: http://www.undp.by/f/file/Buklet_rus_4.pdf. – Дата доступа 27.09.2014.
 11. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001 - 2005 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belarus.news-city.info/docs/2001by/crxfnm-tcgkfnyj49483.htm>. – Дата доступа 27.09.2014.
 12. Концепция и Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг. // Бел. экон. журнал. – 1998. – № 2. – С. 4–25.
 13. Дайнеко, А.Е. Модернизация: приоритеты и содержание [Электронный ресурс] / А.Е. Дайнеко. – Экономика Беларуси. – №1, 2013 г. - Режим доступа: http://economics.basnet.by/files/ru_01-13-01.pdf. – Дата доступа: 25.07.2015.
 14. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001 – 2005 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belarus.news-city.info/docs/2001by/crxfnm-tcgkfnyj49483.htm>. - Дата доступа 27.09.2014.
 15. Концепция и Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг. // Бел. экон. журнал. – 1998. – № 2. – С. 4–25.
 16. Дашкевич В. Белорусская экономическая модель. - Режим доступа: <http://nmnby.eu/news/analytics/2433.html>. - дата доступа 27.09.2014
 17. Князев С.Н., Решетников С.В. Основы идеологии белорусского государства: Учеб. для вузов / под. ред. С. Н. Князева, С. В. Решетникова. -Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь. - 2004. - 690с.
 18. Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь: Экономическая Трансформация для Роста. Отчет № 66614-ВУ [Электронный ресурс]. - Всемирный Банк. - Вашингтон, 2012. – Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/07/06/000333038_20120706010040/Rendered/PDF/666140ESW0P1230Official0 Use0Only090.pdf. – Дата доступа 27.09.2014.

19. Промышленность Республики Беларусь. Статистический сборник, 2015 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_690/. – Дата доступа: 30.07.2015.
20. Счет образования доходов. - Статистический ежегодник Республики Беларусь 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/natsionalnye-scheta/godovye-dannye_11/schet-obrazovaniya-dohodov. – Дата доступа: 27.09.2014.
21. Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 - 2015 годы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitiya. – Дата доступа: 27.09.2014.
22. Промышленность Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2013_12/5.pdf – Дата доступа 27.09.2014.
23. Кобяков: в 2010 нужно привлечь 2,7 млрд. долларов инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/finance/2009/12/28/ic_news_114_323478/. – Дата доступа: 27.09.2014.
24. Сидорский, С. Новые экономические условия – новые возможности развития / под ред. Напеев В. // Экономика Беларуси / Минск, 2009. – №4. – с. 6–20.
25. Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/programma_soc_econom_razvitiya. – Дата доступа: 27.09.2014.
26. Финансовая стабильность в Республике Беларусь 2010 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь / Минск, 2011. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/publications/finstabrep/FinStab2010.pdf>. – Дата доступа: 27.09.2014.
27. Итоги социально-экономического развития Республики Беларусь за январь-декабрь 2011 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. - Режим доступа: http://www.economy.gov.by/ru/macroeconomy/analiz_vypolneniya_parametrov/itogi-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-respubliki-belarus-za-janvar-dekabr-2011-g_i_0000001329.html. – Дата доступа: 27.09.2014.
28. Индексы промышленного производства по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2015. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/promyshlennost/godovye-dannye-1995-2011-gody-_4/osnovnye-pokazateli-raboty-promyshlennosti. - дата доступа 27.08.2015
29. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь: Постановление Совета Министров Республики Беларусь 05.07.2012 № 622. – Минск. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf. – Дата доступа: 27.09.2014.
30. Доклад МВФ по стране № 14/226 Республика Беларусь [Электронный ресурс] / Международный Валютный Фонд. – 2014. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/scr/2014/cr14226r.pdf>. – Дата доступа: 27.09.2014.
31. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь Аналитическое обозрение Январь-март 2014 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Минск. – 2014. – Режим

доступа: http://www.nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2014_03_ot.pdf. – Дата доступа: 27.09.2014.

32. Райзберг, Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. – 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

33. Международная экономика: учебник для академического бакалавриата / П. Д. Шимко, Н. И. Диденко; под ред. П. Д. Шимко. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 752 с.

34. Официальная статистика стран Содружества Независимых Государств (ежегодное издание) // Межгосударственный Статистический комитет СНГ [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/rus/cd-offst.htm>. – Дата доступа: 21.08.2015.

35. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2014 // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_528. – Дата доступа: 1.09.2015.

36. Внешняя торговля Республики Беларусь Статистический сборник // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/bgd/public_compilation/index_690. – Дата доступа: 30.07.2015.

Статья поступила в редакцию 23 сентября 2015 года.

УДК [330.341.2+330.341.4](476)

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ В БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКЕ*

Л.П. ВАСЮЧЕНОК

канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Показано, что в экономике Беларуси присутствуют основные звенья трансфера технологий. Он осуществляется в рамках административной модели «внедрения инноваций» для небольшого числа крупных предприятий. Современным тенденциям общественного развития в большей мере соответствует интерактивная модель трансфера технологий, позволяющая вовлечь в инновационный процесс широкий круг субъектов, создать внутренние стимулы для передачи технологий.

Ключевые слова: *трансфер технологий, инновации, трансфер, инновационная политика.*

Abstract

It is shown that main elements of technology transfer are present in the Belarusian economy. It is carried out within the administrative model of “innovation introduction” for a small number of large enterprises. An interactive model of technology transfer better corresponds to modern trends of social development. An interactive model of technology transfer allows to involve a wide range of organizations at an innovative process, creates internal stimulus for technology transfer.

Key words: *technology transfer, innovation, transfer, innovation policy.*

ВВЕДЕНИЕ

В самом общем плане под трансфером технологий понимается процесс их передачи из сферы разработки в сферу практического использования. Трансфер технологий начинается с идеи, с фундаментального исследования. Появляются публикации, научные отчеты, в которых излагаются и обосновываются новые теоретические положения. Затем наступает период прикладной научно-исследовательской работы, результатом которой служит прототип установки, прибора, технологии. Вслед за прикладной НИР идет опытно-конструкторская или опытно-технологическая работа, дающая экспериментальный образец и комплект конструкторской документации, на основе которых можно изготовить конкретный продукт. Далее следуют оптимизация и масштабирование технологии, разворачивается массовое производство нового продукта. Одновременно решаются проблемы маркетинга, рекламы нового продукта, послепродажного обслуживания и создания новых модификаций. Трансфер технологий означает не только передачу информации о новшестве, но и ее освоение при активном позитивном участии источника этой информации, реципиента информации о новой технологии и конечного пользователя продукта, производимого с помощью этой технологии. Основной акцент при трансфере технологии делается не столько на технологии как таковой, сколько на субъектах - участниках процесса. Иными словами, трансфер - это путь, который проходит идея ученого или изобретателя в любой сфере деятельности, чтобы

* Работа подготовлена в рамках выполнения Договора с БРФФИ № Г14РА-002 от 16 июня 2014 г. «Методология развития технологических трансфертов между Беларусью и Румынией в контексте формирования промышленных кластеров».

превратиться в осязаемый успех для автора и для общества. Кто и как сопровождает эту идею на каждом этапе ее сложного пути, какие преграды и подводные камни встречаются, кто способствует преодолению каждого из барьеров – вопросы, от успешного решения которых зависит уровень развития страны и благосостояние народа.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Трансфер технологий объединяет государственные и частные институты и организации, взаимодействие которых обеспечивает создание, модификацию, распространение новых технологий с целью извлечения из них полезного эффекта. Он включает в себя часть научных исследований и разработок, которая затем воплощается в полезном результате, и уходит за границы науки в производство, маркетинг и сервис. Организация такого рода трансфера технологий для Республики Беларусь – кардинально новое направление деятельности. В республике проводилась целенаправленная работа по сохранению и развитию научного, научно-технического и инновационного потенциалов. Совершенствовалась система управления наукой, расширялась и укреплялась на современной основе законодательная и нормативно-правовая база научно-инновационной деятельности, реорганизовывалась академическая и вузовская наука, предпринимались меры по повышению уровня инновационной активности производственного сектора, развитию информационной и инновационной инфраструктуры, малых и средних наукоемких предприятий, комплекса высоких технологий.

Общие методологические принципы построения трансфера технологий в республике базируются на идеях Й. Шумпетера о конкуренции на основе инноваций в корпорациях как главном факторе экономической динамики, о роли институционального контекста инновационной деятельности, прямо влияющего на содержание и структуру трансфера технологий. Линейная модель инновационного процесса и модель «отталкивания от технологий» в их трансфере – основной теоретический подход в организации инновационной деятельности и трансфера технологий в республике [1]. Согласно этому подходу длинная дорога к извлечению полезного эффекта из технологии начинается с обнаружения непонятного явления и попытки разобраться в его причинах. Происходит открытие, точнее, «открытие-случайность», и делают его чаще всего не академики (академиками они станут потом), а молодые исследователи. В Беларуси неблагоприятные тенденции на этой начальной стадии трансфера технологий замедлены, но не остановлены. Продолжается уменьшение численности исследователей. С начала 90-х годов прошлого века их количество сократилось в 3,3 раза, а отнесенное к 1 млн. жителей оно стало, например, в 2,2 раза ниже, чем в Швеции и в 2,8 раза – чем в Японии [2, с. 11]. Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками составила в 2005 году 30222 человека, а в 2013 – 28937, из них имели ученую степень доктора наук 780 и 704 человека соответственно, а ученую степень кандидата наук – 3232 и 2974 человека. В среднем за год обучалось в аспирантуре около 5000 человек [3, с. 14]. Особую тревогу вызывает возрастная структура научных кадров. В последние годы доля исследователей в возрасте до 39 лет снизилась, а старше 60 лет возросла. При этом докторов наук до 29 лет нет вообще, а число кандидатов наук этого возраста сократилось с 88 человек в 2012 году до 69 в 2013. Доля докторов наук в возрасте 30-39 лет составляет всего 0,5 % от их общей численности (4 человека), более половины докторов наук достигли пенсионного возраста, а 34 % – 70 лет [3, с. 23]. Авторитет и общественный статус ученых по-прежнему велики, но престиж профессии ученого снижается. В Беларуси стоимость научно-исследовательского оборудования на одного исследователя составляет всего \$80, что во много раз ниже, чем в других развитых странах [4, с. 36]. Приток молодых специалистов не компенсирует естественной убыли исследователей. Такая возрастная структура опасна не только потерей преемственности, необходимой

для воспроизводства научных школ. Она свидетельствует о сокращении источников новых идей, служащих фундаментальной основой трансфера технологий.

Следующее звено трансфера технологий - разработка законов науки на основе открытия нового явления. Профессиональными научными коллективами выдвигается гипотеза за гипотезой, окончательным судьей в споре которых становится эксперимент. Когда эксперимент найден, поставлен и убедительно подтвердил гипотезу, появляется новый закон. Эстафета исследований теперь переходит к ученым-прикладникам. Цель их исследований – поиск подходов, позволяющих достичь новых практически важных результатов. Появившееся изобретение претворяется в лабораторный эксперимент конкретной технологической направленности, целью которого является получение полезного результата. Когда результат получен и становится понятно, что разработан продукт, имеющий коммерческую перспективу, начинается работа по его будущему продвижению на рынок. Но это уже следующий уровень трансфера технологии.

Научные исследования и разработки (ИР) в последние годы проводятся в Беларуси в почти пятистах НИИ, КБ, вузах, промышленных и иных предприятиях. Более 80 % ИР выполняется организациями НАН Беларуси, министерствами промышленности, образования и здравоохранения. На долю трех из этих наукообразующих отраслей (Национальной академии наук Беларуси, Министерства образования, Министерства здравоохранения) приходится 94,4% проводимых в стране фундаментальных исследований и 72,5 % – прикладных [5, с. 10]. Основная нагрузка в области опытно-конструкторских и технологических разработок лежит на Министерстве промышленности. По ряду направлений Беларусь не отстает от мировых тенденций, удерживает позиции среди лидеров в разработке фундаментальных проблем в области физики, математики, новых материалов, программных продуктов для ЭВМ.

В соответствии с декретами Президента страны осуществлены кардинальные изменения в организации и формах осуществления фундаментальных и прикладных исследований с целью их преимущественной ориентации на потребности конкретных отраслей экономики и социальной сферы. Научные исследования и разработки выполняются в рамках государственных программ. Государственные программы имеют иерархическую структуру. Первый уровень представлен государственными научно-исследовательскими программами по фундаментальным и по прикладным наукам. Указанные программы основаны на приоритетах научных исследований, установленных правительством страны. Координация и организация их выполнения возложены на Академию наук.

Ко второму уровню относятся государственные научно-технические программы по приоритетным направлениям, установленным указами Президента. Координатором реализации программ выступает Государственный комитет по науке и технологиям. Программы двух уровней объединены в Государственные целевые комплексные научно-технические программы в соответствии с приоритетными направлениями научно-технической деятельности. Основная цель подобного объединения – улучшить координацию между научными исследованиями и разработать технологии на основе полученных результатов. На 2011–2015 годы запланирована реализация 12 комплексных программ, объединяющих 18 программ первого уровня и 28 программ второго уровня [4, с. 33].

К третьему уровню отнесены государственные программы по социальным и экономическим вопросам, принимаемые на уровне Президента и Правительства и имеющие достаточно выраженный отраслевой характер. Цель таких программ – содействовать реализации приоритетных направлений социально-экономического развития Беларуси, указанных в Национальной программе социально-экономического развития.

Для финансирования программ используются разнообразные механизмы. Бюджетное финансирование составляет 85 % стоимости программ первого уровня и 50% - программ второго уровня [4, с. 33]. В зависимости от направленности программ третье-

го уровня часть из них финансируется из бюджета в полном объеме, а часть реализуется полностью за счет внебюджетных средств. Наиболее значимые для инновационной деятельности программы первого и второго уровней включены в Государственную программу инновационного развития без изменения условий финансирования. В результате такого объединения Государственная программа инновационного развития содержит очень подробный перечень мероприятий и индикаторов по каждому министерству, государственному концерну и региону с указанием потребностей в финансировании с разбивкой по источникам (государственный или местный бюджет, кредиты банков, прочие кредиты, собственные средства предприятий, и т.п.).

В день науки, 25 января 2015 года, Председатель Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь А. Шумилин сообщил о наиболее ярких разработках в рамках научно-технических программ. По его словам, в настоящее время в республике выполняются 23 государственные научно-технические программы. В их рамках с 2011 года создано 413 наименований машин, оборудования, приборов; 324 наименования материалов и веществ, инструментов, деталей машин; 282 технологических процесса для создания новых технологий; 225 автоматизированных систем и комплексов (АСУ, банков данных САПР и др.); 696 сортов растений и пород животных, программ, методик, инструкций. Получено 544 патента, подано 612 заявок на патент. Одним из направлений дальнейшего развития белорусской науки становится ее коммерциализация. За прошедший год проведено 3 ярмарки инноваций, в рамках которых было составлено 30 протоколов о намерениях и заключен 1 контракт на сумму 280 миллионов рублей. Председатель президиума НАН В. Гусаков сообщил, что в 2015 году доля бюджетных средств в общем объеме финансирования учреждения составляет 25 %, и она постепенно сокращается. Финансируются научные исследования за счет заключенных договоров, в том числе с зарубежными предприятиями, грантов и других источников. Белорусская наука постепенно трансформируется - акцент исследований смещается от фундаментальных к практическим, которые и позволяют привлечь стороннее финансирование [6].

Государственное финансирование науки и исследований – одна из основ инновационной системы Беларуси. В странах с переходной экономикой приоритеты государственного финансирования смещаются в пользу фундаментальных и прикладных исследований, государственная поддержка которых выглядит наиболее оправданной. В Беларуси система исследований и разработок подвергается коммерческому давлению и необходимости поддерживать инновации в предпринимательском секторе. Это уже привело к изменениям в структуре научно-исследовательской деятельности: на первый план выдвинулись опытно-конструкторские работы и вспомогательная деятельность при относительном падении значимости фундаментальных и прикладных исследований. Доля фундаментальных (14,2 %) и прикладных наук (26,1 %) в финансировании НИОКР в 2013 году сократилась до 40,3 % [7, с. 49]. Отмеченная тенденция представляется оправданной в краткосрочном плане, но впоследствии она может отрицательно повлиять на перспективы развития собственно науки и исследований.

Источником финансирования науки и исследований считаются так же инновационные фонды, формируемые за счет отчислений предприятий. Каждое отраслевое министерство распоряжается собственным инновационным фондом. Ставка отчислений обычно составляет 0,25 % от оборота предприятий, но некоторые министерства вправе по собственному усмотрению увеличивать ставку до 10 %. Предприятия, не участвующие в формировании инновационного фонда, лишаются права на поддержку в рамках программ. Часть собранных средств направляется для использования предприятиями, делающими отчисления в фонды. Оставшаяся часть идет на формирование отраслевых фондов и Белорусского инновационного фонда. На науку и исследования приходилось всего 11 % затрат отраслевых инновационных фондов. Наибольшая доля средств

(20,6 %) расходовалась по статье «прочие расходы», затем следовали «строительство и реконструкция помещений», «программы энергосбережения» и «приобретение оборудования». Большинство расходов приходилось на модернизацию основных средств и прочие цели, непосредственно не связанные с инновациями [3, с.99].

Отличительной особенностью Беларуси является высокая доля государственного финансирования научно-исследовательских и конструкторских работ для предприятий, многие из которых находятся в государственной собственности. Внутренние затраты на исследования и разработки устойчиво составляют в ВВП менее 1 %, в 2013 году – 0,69 % [4, с. 40]. В 2013 году около 50% из них составили средства бюджета и около 20 % – собственные средства предприятий [3, с. 43]. При этом государственное финансирование направляется в научно-исследовательские институты, выполняющие исследования и разработки для предприятий, а не на поддержку внутрифирменных НИОКР.

Система научно-технологических разработок Республики Беларусь довольно слабо интегрирована в международные связи. Ситуация усугубляется недостаточной приоритетностью в инновационной политике Беларуси международного научно-технического сотрудничества и развития международной мобильности в сфере науки и образования. Например, финансирование международных конференций, совместных публикаций и иных мероприятий международного сотрудничества из средств Белорусского фонда фундаментальных исследований составило всего 3,6 млн. долл. США. При этом на долю Фонда приходится 90 % от общего объема финансирования международного научного сотрудничества Беларуси.

Система науки и исследований в Беларуси как этап трансфера технологий имеет ряд важных особенностей. Это, во-первых, выполнение практически всех научно-исследовательских и конструкторских работ в государственных научных учреждениях. Вторая особенность состоит в том, что научные исследования и разработки выполняются в рамках государственных программ и на государственные средства. Третья отличительная черта - внешние разработки (НИОКР, выполненные в специализированных научных учреждениях, а не на предприятиях) составляют 71,45 % в общем количестве научно-исследовательских и конструкторских работ. В качестве заинтересованных сторон в основном выступают организации государственной формы собственности и крупные предприятия, координация работ осуществляется в значительной мере по линии отраслей. Еще одна особенность – концентрация ресурсов на научно-технических разработках, а не на научно-исследовательской деятельности как таковой.

Государственные научно-технические программы дают предприятиям возможность привлечения государственных средств в разработку новой продукции в размере до 50% от стоимости работ (с покрытием оставшейся доли из собственных средств производящего предприятия). Если проект терпит неудачу, выделенные государством средства должны быть возвращены в бюджет. Столь существенные санкции делают наиболее предпочтительными проекты с низкими рисками, имеющие ограниченную инновационную составляющую (поскольку по своей природе подлинно инновационные проекты связаны с высоким риском). Встроенные в научно-технические программы стимулы создают барьеры для трансфера новых технологий.

Система не демонстрирует достаточной гибкости и при необходимости внесения текущих изменений в проект, например, когда для его реализации требуется проведение дополнительных научных исследований или в случае возникновения трудностей с коммерциализацией. Так, расходы государственного бюджета считаются неэффективными и подлежат возмещению, если предприятие не приступило к производству новой продукции в течение трех лет после завершения проекта. Частичное возмещение бюджетных средств предусмотрено в случаях, когда предприятие не обеспечило предусмотренного программой объема продаж. Сумма возмещения рассчитывается исходя из доли государственного финансирования и степени достижения целевых показателей.

Такие условия приводят к тому, что приоритет отдается технически выверенным проектам с низким риском.

Существующая система исключает нецелевое использование средств, но совершенно не приемлет рисков. Некоторые предприятия отказываются от участия в государственных программах, поскольку считают их условия слишком обременительными. В отличие от предприятий, научно-исследовательские институты пользуются гораздо меньшей свободой выбора ввиду ограниченности финансовых средств, что делает их отказ от участия гораздо менее вероятным. С другой стороны, проекты научно-исследовательских институтов финансируются в полном объеме, в отличие от предприятий, вынужденных оплачивать не менее 50% стоимости проекта из собственных средств. Система вынуждает предприятия вкладывать собственные средства в финансирование более рискованных проектов, одновременно поощряя участие в технически выверенных проектах с низким уровнем риска как наиболее удобную альтернативу. Жесткие правила по возмещению расходов бюджета при неудаче проекта не компенсируются выгодами в виде доходов инноваторов от интеллектуальной собственности.

Согласно действующему законодательству, права на интеллектуальную собственность, созданную в результате реализации финансируемых из бюджета программ, остаются за государством, кроме случаев разработки технологии исключительно предприятием. Сложившееся положение дел, будучи полностью оправданным и разумным с позиции эффективного расходования бюджета и средств налогоплательщиков, является сдерживающим фактором для распространения технологий и свободного обмена знаниями в экономике. Предоставляемая защита прав интеллектуальной собственности не создает стимулов для трансфера технологий. Научно-технические разработки, созданные при финансовой поддержке государства, могут быть переданы на бесплатной основе только государственным предприятиям. Частные предприятия и предприятия со смешанной собственностью обязаны возмещать стоимость разработки технологий. Поэтому частные предприятия Беларуси не приобрели ни одной белорусской технологии из-за слишком высокой цены.

Отсутствие в системе регулирования прав интеллектуальной собственности действенных стимулов для коммерциализации препятствует повышению инновационной активности производителей и пользователей НИОКР. Ввиду слабости стимулов для создания продукции на основе прав интеллектуальной собственности у многих предприятий отсутствует заинтересованность в патентовании научных разработок. При получении доходов от патентных сборов ГКНТ немедленно потребует возврата средств. Результатом является крайне малый размер рынка технологий. Количество приобретенных технологий в 2013 году составило 23 единицы, из них 17 новых и 6 высоких, передано было 15, 13 новых и 2 высоких [3, с. 98].

Отличительной особенностью Беларуси является доминирование внешних по отношению к предприятиям научно-исследовательских организаций в выполнении НИОКР. Поэтому очень важно передать технологию от научно-исследовательских организаций к белорусским предприятиям и внедрить ее в производство. Ведущей отраслью, обеспечивающей передачу производственных технологий, является наука и научно-техническое обслуживание. Заметное место в этом процессе занимают вузы, а также отрасль машиностроения и металлообработки. Роль остальных секторов и отраслей незначительна. В последние годы наблюдалось снижение как числа организаций, осуществляющих передачу технологий, так и количества переданных производственных технологий [3, с. 82].

Показатели использования производственных технологий демонстрируют противоположную динамику: растет как количество используемых технологий, так и численность предприятий и организаций, использующих такие технологии. Показатели качества передаваемых технологий (количество изобретений, положенных в основу пере-

данных и внедренных технологий) также улучшаются, хотя и более медленными темпами. Наиболее развитым механизмом передачи технологий является внутренний обмен между предприятиями. Взаимодействие между предприятиями обеспечивается в рамках государственных целевых программ с упором на коммерциализацию технологий. Связи между крупными предприятиями и малым бизнесом развиты в гораздо меньшей степени. Таким образом, несмотря на снижение числа организаций-разработчиков новых технологий, процессы их внедрения и распространения развиваются. Среди отраслей экономики Беларуси три ведущие позиции по использованию новых технологий занимают машиностроение и металлообработка, пищевая промышленность, наука и научное обслуживание.

Предпринимательский сектор и предприятия не являются ведущими звеньями трансфера технологий в Беларуси. Количество инновационно-активных предприятий промышленности в 2013 году достигло 411, но их доля в общем числе организаций составила всего 21,7 %, что в 2 – 3 раза меньше, чем в странах Евросоюза. Удельный вес инновационной продукции в промышленном секторе составляет лишь 17,8 %. [4, с. 56] Предприятия в значительной мере полагаются на систему науки и исследований для решения серьезных технологических задач, а также зависят от получения финансовых средств по линии отраслевых министерств на инновации и модернизацию производства. Производство знаний обеспечивается в процессе кооперации между научно-исследовательскими учреждениями и предприятиями. Основными каналами поступления знаний из-за рубежа являются импорт и приобретение предприятиями ограниченного количества лицензий. Важным источником знаний служит экспорт товаров и услуг, особенно на конкурентные рынки стран с рыночной экономикой. Основные ресурсы предприятия вкладывают в технологические инновации, а из них наибольшая доля затрат приходится на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями. Доля организаций, осуществляющих затраты на организационные и маркетинговые инновации, составляет соответственно 11,9 и 17,5 % от числа инновационно-активных предприятий промышленности. [3, с. 62] Абсолютные размеры затрат различаются по отраслям и видам инновационной деятельности в тысячи и десятки тысяч раз.

Более половины всех затрат на технологические инновации (около 10 млрд. рублей) в обрабатывающей промышленности в 2013 году осуществлялось в производство нефтепродуктов – 2146,5 млрд. рублей, производство прочих неметаллических минеральных продуктов – 1402,3 млрд. рублей, производство транспортных средств и оборудования – 1341,7 млрд. рублей. В организационные инновации больше всего вложили предприятия химической отрасли – 2,2 млрд. рублей, предприятия, производящие электрооборудование – 1,5 млрд. рублей, предприятия, производящие машины и оборудование – 1,2 млрд. рублей, предприятия пищевой промышленности – 1,1 млрд. рублей (75 % затрат). В маркетинговые инновации было вложено в десятки тысяч меньше средств, и основная их доля (более 50 %) пришлась на предприятия пищевой промышленности – 11,5 миллионов рублей [3, с. 67]. Результаты от осуществления инновационной деятельности предприятий выразились в сокращении затрат на заработную плату – 111 предприятий из обследованных статистическим комитетом, сокращении материальных затрат – 192 предприятия, и сокращении энергозатрат – 191 предприятие [3, с. 99].

На белорусских предприятиях проходят достаточно глубокие процессы реструктуризации, не менее масштабные, чем в других переходных экономиках. По сравнению с фирмами соседних стран, белорусские предприятия демонстрируют примерно равные возможности в прекращении выпуска нежизнеспособных товаров и услуг, усовершенствовании выпускаемой продукции, обновлении ассортимента, т.е. они могут предпринимать действия, квалифицируемые как инновации [4, с. 73]. Будучи неожиданными на

первый взгляд, эти тенденции свидетельствуют об эффективности действующих механизмов трансфера технологий.

Важной особенностью государственной инновационной политики в Беларуси является широкое использование «механизмов убеждения» для стимулирования разработки и передачи новых технологий. Существует достаточно мощное административное давление на все звенья трансфера с целью побудить всех субъектов процесса передавать знания и использовать их для получения полезного эффекта, что видно из содержания стратегических документов и специфики применяемых инструментов. Хотя подобный подход фактически направлен на «внедрение инноваций», он служит мощным сигналом для всех участников инновационного процесса о той первостепенной роли, которая придается использованию новых технологий на политическом уровне. Эффективности мер «побуждения к трансферу» со стороны государства способствует высокая концентрация научных исследований в крупных государственных организациях и высокая концентрация производства на отдельных крупных предприятиях. 100 крупнейших предприятий страны обеспечивают 27% доходов бюджета, а 40% промышленного производства приходится на 10 крупнейших предприятий. Немаловажную роль играет традиционно высокая степень прозрачности и подконтрольности административной системы управления в Беларуси.

Административные методы преодоления барьеров в трансфере технологий оказались эффективными прежде всего в двух сырьевых отраслях (о чем свидетельствует отраслевая структура затрат на инновации), где трансфер технологий в виде приобретения нового оборудования обеспечил рост конкурентоспособности. Белорусский экспорт не сырьевых промышленных товаров ориентирован в основном на менее конкурентные рынки СНГ, где при сравнительно низко затратных улучшениях, реализованных в значительной мере под воздействием административных рычагов, белорусская продукция в основном находит своего покупателя. Вместе с тем, по мере либерализации и открытия этих экономик внешнему рынку, роста платежеспособности потребителей, белорусская продукция неизбежно станет менее востребованной на этих рынках, что создает серьезные проблемы для белорусских экспортеров. Лишь небольшой объем новой продукции, разработанной под административным давлением, способен найти покупателей на требовательных рынках стран с рыночной экономикой. В результате белорусский экспорт постепенно утрачивает конкурентоспособность. Даже если данные о процессах реструктуризации соответствуют действительности, интенсивность этих процессов не выглядит достаточной, чтобы оказать значительное влияние на экспортный потенциал белорусских предприятий. Это недвусмысленный сигнал о том, что нынешняя модель трансфера технологий, основанная на широком использовании административных рычагов, вероятно, достигла пределов эффективности.

Процессы освоения знаний ограничены пределами предприятия, либо идут в относительно тесном взаимодействии с внешними научно-исследовательскими учреждениями, но в значительно меньшей степени опираются на кооперативные связи между крупными и малыми предприятиями. Доля малых предприятий, осуществляющих внутренние инновации, составляет лишь 3,99 % от числа всех малых предприятий, а доля малых предприятий, участвующих в совместных инновационных проектах, и того меньше – 0,52 %. В странах ЕС это показатели в 10 – 20 выше [8, с. 115]. Ускорение темпов роста экономики требует более интенсивного внедрения продуктовых и технологических инноваций, что не может быть в полной мере обеспечено внутрифирменной активностью. Здоровая динамика рынка может быть обеспечена только за счет создания новых организационных и бизнес-моделей. Административные стимулы оказываются неэффективными при решении подобных задач, требующих более высокой степени самостоятельности предприятий и формирования новых управленческих и предпринимательских навыков.

Технологическая и инновационная система Беларуси как экономики «догоняющего развития» не находится на передовых рубежах технологического прогресса и поэтому нуждается в поступлении и освоении новых знаний и технологий из-за рубежа. Поддержка механизмов приобретения и освоения зарубежных технологий должна быть одним из ведущих приоритетов. Наибольшее значение для развития страны имеет не столько разработка «чистых» инноваций (не имеющих аналогов в мире), сколько освоение и распространение существующих инноваций, представляющих новизну для Республики Беларусь. Вместе с тем, эта задача не всегда реализуется на практике. В инновационной политике Беларуси ведущим приоритетом по-прежнему является собственное производство знаний, их передача и коммерциализация.

По показателям объема внешней торговли Беларусь является достаточно открытой экономикой. При этом Беларусь отстает от других европейских стран по объему прямых иностранных инвестиций. Для Беларуси наиболее важными механизмами международной передачи технологий служат импорт оборудования и формирование экспортного опыта («обучение через экспорт»). Роль прямых иностранных инвестиций и иных связанных с ними механизмов передачи знаний (занятость в зарубежных компаниях, взаимодействие местных поставщиков и импортеров с зарубежными фирмами, а также имитация, наблюдение и прямая конкуренция) гораздо более ограничены.

В современной экономике важным источником знаний и технологий служит интеграция в мирохозяйственные связи и деятельность предприятий с иностранными инвестициями. Между тем сам факт наличия ПИИ еще не служит гарантией успешного накопления технологий. Для решения этой задачи политика открытости прямым иностранным инвестициям должна подкрепляться реализацией активной политики привлечения технологий. Субконтрактация и производственная кооперация служат важным дополнительным каналом доступа к технологиям, подчас даже более значимым, чем прямые иностранные инвестиции. В последнее время в Беларуси реализован ряд мер, сделавших возможной интеграцию белорусских предприятий в систему экономических связей международных корпораций, мировые производственные цепочки и кластеры, что позволит расширить доступ к знаниям, технологиям, ресурсам и рынкам. Подобная политика направлена в первую очередь на развитие отраслей химической промышленности, машиностроения, микроэлектроники, банковской сферы, науки и исследований. Но пока сохраняется существенный разрыв между декларируемой целью и имеющимися механизмами интеграции в глобальные производственные и технологические сети. Первый опыт работы Национального инвестиционного агентства не дал достаточно обнадеживающих результатов. Кроме того, интеграция и координация научно-исследовательской и инновационной политики с политикой в области ПИИ и субконтрактации сталкивается с многочисленными препятствиями, обусловленными недостаточным развитием административного потенциала в данной области, а также противоречивым характером задач и трудностями нахождения оптимального баланса между ними.

Инновационная инфраструктура Беларуси представлена более чем 80 организациями, оказывающими консалтинговую, информационную и организационную поддержку в области инноваций. Технологическая инфраструктура – комплекс организаций и институтов, поддерживающих трансфер технологий – в стране развивается медленно. В ее состав входят сегодня в основном субъекты технопарковой деятельности. В настоящее время в Беларуси функционирует 9 организаций, относящихся по уставной деятельности к технологическим паркам [9]. Помимо технопарков и подобных им субъектов инновационной инфраструктуры в Беларуси действует сеть центров трансфера технологий (республиканский центр трансфера технологий и его региональные подразделения), а также инновационные бизнес-инкубаторы. По оценкам экспертов, отсутствие высоко квалифицированных опытных специалистов не позволяет достичь необходимого уровня осуществления функций ЦТТ. Средний ЦТТ Беларуси обеспечи-

вает лишь около 40 % функций, выполняемых инновационными центрами, например, Германии [10, с. 79]. Вклад технопарков в инновационное развитие страны недопустимо мал. Их доля в объеме отгруженной инновационной продукции составляет в целом по народному хозяйству менее 1 % [4, с. 39]. Не оказывает значительного влияния на формирование благоприятного инновационного климата финансовая политика Белорусского инновационного фонда. Венчурное финансирование инновационной деятельности в Беларуси не развито как таковое. Нет механизма перестрахования инвестиций.

Слабым звеном технологической инфраструктуры является предпринимательский сектор, и значительные усилия по ее развитию должны быть направлены именно на становление этого сектора, так как он наполняет инновационную инфраструктуру конкретным содержанием и формирует рынок инноваций. В Беларуси постоянно сокращается количество малых инновационных предприятий, не создаются предприятия инновационного сервиса. Недостаточно распространены современные механизмы коммерциализации технологических нововведений и выведения их на рынок, а сам рынок инновационной продукции формируется очень медленно.

В выработке и реализации научно-инновационной политики преобладает отраслевой подход. Региональный аспект пока недостаточно прорабатывается в рамках государственной политики в научной, научно-технической и инновационной сферах, особенно в части преодоления неравномерного распределения научного и научно-технического потенциалов по регионам страны.

ВЫВОДЫ

В экономике Беларуси присутствуют основные звенья трансфера технологий, но пока они выполняют свою главную функцию - привести идею ученого к полезному результату - для ограниченного круга субъектов. Трансфер технологий в рамках административной модели «внедрения инноваций» в республике осуществляется для небольшого числа крупных предприятий нескольких отраслей. В сложных условиях адаптации национальной экономики к новым условиям хозяйствования административная модель прямого трансфера технологий позволила сохранить научно-технический потенциал республики. Но современным глобальным технологическим и институциональным тенденциям экономического развития в большей мере отвечает интерактивная модель трансфера технологий, отталкивающаяся одновременно от фундаментальных научных открытий и рыночного спроса. Интерактивная модель трансфера технологий позволяет вовлечь в инновационный процесс гораздо более широкий круг субъектов, создает внутренние стимулы для инноваций, предлагает гибкие организационные формы инновационной деятельности и способы привлечения ресурсов, поощряет горизонтальные и междисциплинарные связи участников передачи технологий, что ведет к новому качеству экономического роста и повышению конкурентоспособности белорусской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васюченко Л.П. Трансфер технологий как экономический ресурс / Л.П. Васюченко // Экономическая наука сегодня. Сборник научных статей. Выпуск 3. – Минск, 2015. – с. 15–22.
2. Концепция национальной инновационной системы. – Минск, 2006. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belisa.org.by>. – Дата доступа: 31.01.2015.
3. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2014. – 120 с.

4. Обзор инновационного развития Республики Беларусь. Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк и Женева, 2011. – 172 с.
5. Концепция национальной инновационной системы. – Минск, 2006. – [Электронный ресурс] - Режим доступа: [http:// belisa.org.by](http://belisa.org.by). – Дата доступа: 31.01.2015.
6. Глава Академии наук: Белорусская наука - это не зарабатывание денег, а реализация талантов. - Электронный ресурс: <http://42.tut.by/432339>. – Дата доступа: 25.02. 2015.
7. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Минск, 2014. – 120 с.
8. Обзор инновационного развития Республики Беларусь. Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк и Женева, 2011. – 172 с.
9. Технопарки Республики Беларусь/ Под ред. И.В. Войтова. – Минск : ГУ «БелИСА», 211. – 36 с.
10. Королёва Е.В., Шмыгова Л.И. Институциональные условия для развития трансфера технологий и субъектов инновационной инфраструктуры/ Е. В. Королёва, Л. И. Шмыгова // Веснік БДУ.- Сер. 3.- 2010.- № 1. - С. 76-80.

Статья поступила в редакцию 2 декабря 2015 года.

УДК 330.341

ПРОБЛЕМА АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В.И. БЕЛЬСКИЙ,

канд. экон. наук, доцент, ректор

ГУО «Институт подготовки научных кадров НАН Беларуси», г. Минск

Л.Г. ТРИГУБОВИЧ,

начальник учебно-методического отдела

ГУО «Институт подготовки научных кадров НАН Беларуси», г. Минск

Аннотация

Статья посвящена особенностям инновационного развития Беларуси. Рассматриваются основные принципы инновационной политики Беларуси и проблемы, сдерживающие инновационную активность белорусской экономики.

Ключевые слова: инновационная политика, инновационное развитие, инновационная деятельность, инновации.

Annotation

The article is devoted to the features of innovative development of Belarus. Discusses the basic principles of the innovation policy of Belarus and problems constraining innovation activity of the Belarusian economy.

Key words: innovation policy, innovative development, innovation activity, innovation.

ВВЕДЕНИЕ

Инновации в современном мире являются важнейшим фактором, способным обеспечить активное преобразование и развитие всех сфер жизнедеятельности общества. Это связано с тем, что воздействие инноваций пробуждает изменение общепринятых традиционных форм и способов осуществления деятельности, вынуждает общество к поиску новых вариантов использования экономических ресурсов, меняет структуру производства и потребления, экономические отношения, ведение домашнего хозяйства. Это заставляет человека, как носителя рабочей силы, источника и потребителя товаров и услуг адаптироваться к изменениям и, вследствие этого, стимулировать прогресс. По большому счету, именно инновации являются одним из ключевых источников прогресса.

Вопросам теории и практики инновационного развития Беларуси посвящено большое количество научных трудов отечественных и зарубежных авторов, в том числе С.В. Абламейко, Е.С. Ботеновской, И.В. Войтова, И.М. Граника, Н.Л. Давыдовой, Е.М. Карпенко, А.И. Лученка, А.А. Матяса, Л.Н. Нехорошевой, П.Г. Никитенко, Н.В. Рябовой, Е.Н. Селицкой, С.В. Сплошнова и др.

Целью данной работы является анализ сложившихся условий, в которых происходит инновационное развитие экономики Беларуси, и выявление основных проблем, тормозящих данный процесс.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Внедрение инноваций способствует непрерывному обновлению технической и технологической базы производства, созданию новых товаров и услуг, повышению их конкурентоспособности, тем самым изменяя сами условия конкуренции. Трансформация применяемых продукции и технологий влечет за собой изменение условий, обеспе-

чивающих это применение: развиваются сопутствующие отрасли и предприятия, увеличивается спрос и издержки на получение новых знаний, соответствующих внедряемым новшествам. Инновационная активность определяет темпы и масштабы экономического развития страны.

Для Республики Беларусь, как страны с малой открытой экономикой, деятельность по разработке и внедрению инноваций имеет стратегическое значение. Глобализация и кризисные проявления в экономике обуславливают необходимость организации импортозамещения, вынужденной и неизбежной меры, направленной на обеспечение экономической безопасности и сохранение экономической независимости. Кроме того, поскольку основной объем продукции, выпускаемой в Беларуси, в значительной степени ориентирован на экспорт, конкурентные свойства товаров должны соответствовать как многообразным требованиям внешних потребителей, так и жестким условиям международной конкуренции. В этих условиях создание и практическое использование инноваций становится необходимым условием достижения качественного экономического роста и международной конкурентоспособности [1].

Одной из основных задач бизнеса является концентрация усилий и ресурсов в тех направлениях, в которых субъект хозяйствования имеет или может получить наибольшее конкурентное преимущество, а также использовать страновые преимущества. Для Беларуси ключевыми преимуществами являются: сохранившийся производственный потенциал, развитая фундаментальная наука; высокий уровень образования населения; системный подход к организации деятельности; инновационный характер мышления [2].

Структура производства Беларуси сложилась в советский период, и имеет ярко выраженный индустриальный характер с большим количеством крупных конечных производств, обладающих известными торговыми марками. Доля экспорта в ВВП Беларуси составляет около 60 %. Беларусь имеет мощный научно-технический и образовательный потенциал, а также значительные достижения в различных областях науки. Данные аналитических отчетов ООН и Всемирного банка подтверждают, что Беларусь сохранила квалифицированные кадры инженерно-технических работников на крупных предприятиях, научный потенциал, высокий образовательный и квалификационный уровень занятого населения, развитость исследовательских организаций. Так, в рейтинговой таблице по уровню образования Беларусь находится на 21 позиции (United Nations Development Programme: Education Index 2013) среди 187 стран мира, опережая Россию (36), Украину (30), Казахстан (44) и другие страны. Беларусь занимает четвертое место в мире по количеству получающих среднее специальное, высшее и послевузовское образование на 10 тысяч жителей (641 человек) [3, 4, 5].

Однако имеющийся научный и образовательный потенциал не используется в полной мере для обеспечения инновационной активности экономики страны. Узость белорусского рынка, открытость белорусской экономики и доступность более дешевых зарубежных продуктов и технологий стали причинами низкого спроса на национальную наукоемкую продукцию. В этих условиях организациям бывает выгодно сокращать производство наукоёмкой продукции, отдавая приоритет производству технически более простой и дешёвой продукции. Научно-технический и образовательный потенциал страны в этих условиях часто становится фактически избыточным и невостребованным [6].

Проблема повышения инновационной активности, совершенствование правового регулирования инноваций, научно-технических и научных разработок в настоящее время находятся под пристальным вниманием государства. В Беларуси сформирована определенная правовая база, регулирующая вопросы функционирования инновационной инфраструктуры, в рамках которой реализуются проекты, базирующиеся на новых или высоких технологиях. Основным документом, регулирующим деятельность в инновационной сфере, является Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» от 10 июля 2012 г. № 425-З. Поддержка развития инновационной инфраструктуры определена од-

ним из основных принципов государственной научно-технической политики Республики Беларусь и изложена в Законе Республики Беларусь от 19.01.1993 № 2105-ХІІ «Об основах государственной научно-технической политики». Деятельность инновационных предприятий в Беларуси осуществляется в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 03.01.2007 № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры и внесении изменения и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 30 сентября 2002 г. № 495», Указом Президента Республики Беларусь от 17 мая 2010 г. № 252 «О внесении дополнений и изменений в некоторые Указы Президента Республики Беларусь». В целях активизации инновационной деятельности, стимулирования реализации перспективных инновационных проектов утверждено Положение о республиканском конкурсе инновационных проектов (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 января 2010 г. № 98). Помимо этого, существует ряд других нормативных правовых актов, касающихся различных аспектов инновационной деятельности, в том числе использования бюджетных средств, направляемых на ее финансирование.

Национальная инновационная система включает следующие компоненты:

- республиканские органы государственного управления, государственные организации, подчиненные Совету Министров Республики Беларусь, Национальная академия наук Беларуси, органы местного управления, которые обеспечивают регулирование взаимоотношений в сфере инновационной деятельности в пределах своих компетенций;
- субъекты инновационной деятельности;
- субъекты инновационной инфраструктуры;
- учреждения образования, обеспечивающие подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров в сфере инновационной деятельности;
- иные юридические и физические лица, содействующие осуществлению инновационной деятельности [7].

Государственная инновационная политика предполагает конкурсный отбор и прямое финансирование наиболее актуальных инноваций, способных, с точки зрения государства, повысить конкурентоспособность национальной экономики. В данном случае именно конкурсная основа выделения бюджетных средств для реализации инновационных проектов является одним из основополагающих принципов. Этот принцип находит отражение в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь, формируемой на пятилетний срок.

Среди других важнейших принципов реализации инноваций в Беларуси можно назвать равноправный характер взаимодействия государства и субъектов хозяйствования негосударственной формы собственности, основанного на учете интересов обеих сторон; свободный и открытый доступ субъектов хозяйствования всех форм собственности к реализации мероприятий государственной инновационной политики; участие субъектов хозяйствования негосударственной формы собственности в проведении совместных научных исследований и разработок в ходе инновационной деятельности с государственными научными организациями и государственными учреждениями образования; разделение рисков инновационной деятельности, доходов и ответственности между государством и субъектами хозяйствования негосударственной формы собственности при совместной реализации инновационных проектов, программ инновационного развития; возможность передачи субъектам хозяйствования негосударственной формы собственности имущественных прав в порядке, установленном законодательными актами, на результаты интеллектуальной деятельности, полученные за счет средств республиканского и (или) местных бюджетов и необходимые для осуществления инновационной деятельности [7].

Однако функционирующих документов действующего законодательства недостаточно для полноценного обеспечения комплексного управления инновационным процессом в Республике Беларусь. Это подтверждается данными международных органи-

заций. При мощном научно-техническом и образовательном потенциале и развитой системе нормативно-правовых документов, на сегодняшний день Республика Беларусь по уровню инновационности занимает низкие позиции в рейтинге европейских стран. Так, если в Германии технологические инновации осуществляют более 70 % предприятий промышленности и сферы услуг (13 позиция в рейтинге по индексу инноваций), в Финляндии (4), Ирландии (11), Бельгии (23), Эстонии (24) и на Кипре (30) — более 50 % предприятий промышленности и более 70 % предприятий сферы услуг, то в Беларуси — только 22,7 % предприятий промышленности и 21,1 % предприятий сферы услуг. В общемировом рейтинге по индексу инноваций (The Global Innovation Index, 2014) Республика Беларусь занимает лишь 58 позицию [8, 9].

Для реализации инновационных проектов в Беларуси повсеместно наблюдается острый недостаток финансовых и иных ресурсов. Данная проблема касается как республики в целом, так и отдельных предприятий и организаций.

Статистические данные об источниках инвестиций в основной капитал в Республике Беларусь представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования [10].

	2010	2011	2012	2013	2014
Миллиардов рублей (в фактически действовавших ценах)					
Инвестиции в основной капитал - всего	55 380,8	98 664,9	154 442,4	209 574,6	213 507,2
в том числе за счет:					
республиканского и местных бюджетов	10380,0	12196,2	24800,6	43437,1	35004,0
собственных средств организаций	18 193,2	37 254,9	61 746,4	79 168,8	80 296,8
заемных средств других организаций	558,0	630,8	2 352,7	2 526,0	2 685,1
средств населения	4 201,0	5 838,3	10 506,1	17 387,0	22 240,3
иностраннх инвестиций (без кредитов (займов) иностранных банков	1 176,4	2 914,3	4 960,0	6 654,2	8 161,2
кредитов банков	17 869,0	35 332,8	40 917,2	50 770,2	57 513,7
из них:					
кредитов (займов) иностранных банков	1 263,7	6 673,4	5 055,9	8 737,8	18 212,4
кредитов по иностранным кредитным линиям	1 844,0	3 845,2	5 299,1	4 549,0	5 362,1
прочих источников	3 003,2	4 497,6	9 159,5	9 631,3	7 606,0
В процентах к итогу					
Инвестиции в основной капитал - всего	100	100	100	100	100
в том числе за счет:					
республиканского и местных бюджетов	18,7	12,3	16,0	20,7	16,4
собственных средств организаций	32,9	37,8	40,0	37,8	37,6
заемных средств других организаций	1,0	0,6	1,5	1,2	1,3
средств населения	7,6	5,9	6,8	8,3	10,4
иностраннх инвестиций (без кредитов (займов) иностранных банков	2,1	3,0	3,2	3,2	3,8
кредитов банков	32,3	35,8	26,5	24,2	26,9
из них:					
кредитов (займов) иностранных банков	2,3	6,7	3,3	4,2	8,5
кредитов по иностранным кредитным линиям	3,3	3,9	3,4	2,2	2,5
прочих источников	5,4	4,5	5,9	4,6	3,6

Анализ таблицы показывает, что источники финансирования инноваций в Беларуси остаются традиционными на протяжении последних лет. Основным источником

являются собственные средства предприятий и организаций, которых не хватает для полноценной работы по реализации инновационных проектов. В промышленности инновационную деятельность в 2014 г. осуществляли 383 организации, что составляет около 21 % от общего количества предприятий промышленности. Общая сумма собственных средств предприятий, направленных на технологические инновации, составила 10281,9 млрд. рублей [10].

При этом следует отметить, что основной акцент в инновационной деятельности предприятий ставится не на создание собственных уникальных разработок, способных коренным образом изменить способы осуществления деятельности, а на заимствование «чужих» технологий и продуктов, включая оборудование, материалы и т.д. Проводимые инновации обеспечивают техническое обновление материальной базы производства путем закупки современного оборудования, технических средств и технологий, как правило, широко применяющихся в аналогичных производствах и не имеющих «прорывного» характера. Проблема модернизации производственного сектора экономики рассматривается как выход на более высокий уровень развития промышленности, то есть происходит технологическое усиление производства, которое выступает в качестве альтернативы внедрения передовых инноваций. Тем самым, в стране формируется стратегия модернизации, основанная на догоняющем экономическом развитии. Это позволяет экономить финансовые ресурсы, связанные с инновациями, и, безусловно, повышает значимость белорусских предприятий в кратковременный период. Однако в долгосрочной перспективе такая стратегия неэффективна, поскольку в течение того же периода зарубежные новаторы создают новые возможности, способные обеспечить значимый технологический скачок. Таким образом, с точки зрения средней и дальней перспективы развития экономики, догоняющая модернизация производства не способствует укреплению положения на международном рынке национальных производителей.

Опыт зарубежных стран демонстрирует, что доминирующим фактором динамичного развития экономики страны и повышения ее конкурентоспособности в современном мире становится непрерывное генерирование нового знания, заключенного в новых процессах и продуктах, и его внедрение в производство. Собственные нововведения и экспорт технологий в экономически развитых странах являются факторами, обеспечивающими устойчивую конкурентоспособность страны на мировой арене. При этом существует тесная корреляция между способностью к собственным инновациям, быстрым усвоением технологий и долей экспорта продукции страны на мировых рынках [11].

Мы согласны с Н.Давыдовой, А.Матясом, С.Сплошновым, по мнению которых результативность инновационной политики, реализуемой в Беларуси, недостаточна в связи с неэффективным использованием механизмов государственно-частного партнерства. Так, помимо переноса внимания с инновационного развития на техническую модернизацию экономики, основное внимание привлечено преимущественно к тем реализуемым в стране инновационным проектам, которые выполняются путем бюджетного финансирования и льготного кредитования через соответствующие госпрограммы. При этом потенциал более эффективных частных корпоративных структур используется в значительно меньшей степени, сдерживая внедрение более эффективных рыночных инструментов и источников финансирования и кредитования [8].

Рассматривая вопрос о привлечении и использовании частного капитала для осуществления активной инвестиционной деятельности, необходимо на законодательном уровне консолидировать интересы частного инвестора и государства. Масштабность и эффективность инвестиций, направляемых в инновации, напрямую связаны с созданием в стране благоприятного инвестиционного климата, который базируется на двух основных факторах: на перспективах экономического развития (конкурентоспособности) региона, формы деятельности, и гарантиях защиты и сохранности капитала, стабильности регулятивных механизмов. В современных условиях интересы большинства част-

ных инвесторов связаны только с такими вложениями, при которых гарантирован результат. Принимая решение о вложении капитала, инвестор хочет иметь гарантию того, что условия инвестирования не изменятся в будущем и что возможные изменения не ухудшат тех коммерческих результатов, на которые он рассчитывал, принимая решение об инвестировании конкретного проекта. Разработка и внедрение инноваций не предоставляют такой гарантии. Они связаны с большим риском, чем другие направления предпринимательской деятельности. Инновации характеризуются значительной капиталоемкостью и длительными сроками окупаемости вложений. Кроме того, общество может оказаться не готовым к внедрению преобразований и использованию новых возможностей, а произведенные новые товары и услуги могут не получить сразу ожидаемого спроса. Эти особенности находят отражение в интересах частных инвесторов. Риски инвестора напрямую зависят от законодательного обеспечения и правового регулирования вопросов инвестиционной деятельности, а также от эффективности деятельности исполнительной власти государства.

На наш взгляд, неэффективность государственно-частного партнерства, при том, что оно является важнейшим принципом инновационной политики, обуславливается не столько просчетами органов государственного управления, сколько характером рисков вложения инвестиций в экономику Беларуси. Основные риски вложения инвестиций в инновационные проекты, реализуемые в Беларуси, связаны с высоким уровнем инфляции, отсутствием в достаточном количестве производственных ресурсов и сильной зависимостью стоимости энергоресурсов от политики Российской Федерации, небольшой емкостью внутреннего рынка страны, относительным непостоянством таможенного режима (включая вопросы безопасности новаторов) в связи с определенной несогласованностью нормативных документов и договоров со странами-партнерами по Евразийскому экономическому союзу.

В этой связи актуальной задачей является разработка организационно-экономического механизма, стимулирующего, с одной стороны, заинтересованность новаторов в проведении исследований и разработке новых продуктов, услуг и технологий, с другой – участие частного бизнеса, предпринимательских структур в реализации инновационной политики Беларуси. Особенно важной данная проблема видится в свете расширения международных интеграционных возможностей Беларуси как члена Евразийского экономического союза, в котором, в условиях интеграционного преобразования, формирования новой мировой финансовой и кредитной системы происходит становление финансовой системы ЕАЭС, основанной на партнерстве государства и бизнеса в финансовой сфере, гармонизации и унификации регулятивных механизмов инновационно-инвестиционной деятельности на территории государств-членов Союза.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволяет констатировать, что Беларусь обладает ключевыми компонентами, формирующими результативность инноваций, среди которых: производственный и кадровый потенциал; системный подход к осуществлению инновационной деятельности, учитывающий национальные интересы страны; стабильные налаженные связи с поставщиками и потребителями; широкие возможности по использованию страновых преимуществ. При этом требуется существенное совершенствование механизмов стимулирования инновационной деятельности с учетом интересов участников государственно-частного партнерства, защиты новаторов, развития единого международного инновационно-инвестиционного пространства ЕАЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ботеновская, Е.С. Направления и механизмы реализации инновационной политики Республики Беларусь / Е.С.Ботеновская // Банкаўскі веснік. – 2014. – № 1. – С.36-43.
2. Граник, И.М. Концепция кластеризации в достижении конкурентных преимуществ на региональном уровне в условиях инновационно-ориентированной экономики / И.М. Граник. – Вестник Брестского государственного технического университета. – 2013. – № 3. – С. 17-19.
3. Беларусь: международные рейтинги и национальная статистика: Факты и цифры по состоянию на июль 2014 года. – [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: mfa.gov.by. – Дата доступа: 24.06.2015.
4. Никитенко, П.Г. Стратегия развития национальной инновационной системы Беларуси / Н.Г.Никитенко //Проблемы управления. – 2007. – № 1. – С.27-41.
5. Рейтинг стран мира по уровню образования [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/education-index>. – Дата доступа: 10.11.2015.
6. Пискунов, А.Ф. Университетское образование в условиях инновационного развития экономики: трансформация целей и содержания / А.Ф.Пискунов // Аналитический обзор № 14 «Университетское образование в условиях инновационного развития экономики: трансформация целей и содержания» [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.mlh.by/lioh/2010-7/6.pdf>. – Дата доступа: 10.11.2015.
7. Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» от 10 июля 2012 г. № 425-з // КонсультантПлюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
8. Лученок, А. Участие коммерческих банков в венчурном инвестировании / А. Лученок, Н. Рябова // Банкаўскі веснік. – 2013. – № 3. – С.14-20.
9. Рейтинг развития инноваций в странах мира [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index>. – Дата доступа: 11.11.2015.
10. Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 01.11.2015.
11. Селицкая, Е.Н. Инновационная деятельность в лесопромышленном комплексе Беларуси: состояние, проблемы, перспективы / Е.Н.Селицкая [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.mlh.by/lioh/2010-7/6.pdf>. – Дата доступа: 24.06.2015.
12. Давыдова, Н. Синтез стратегий: Особенности белорусской экономики с учетом зарубежного опыта / Н. Давыдова, А. Матяс, С. Сплошнов // Белорусская думка. – 2014. – № 7. – С.46-53.

Статья поступила в редакцию 20 ноября 2015 года.

УДК 330.88

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МАТРИЦЫ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

А.И. ЛУЧЕНОК

д-р экон. наук, профессор, заведующий отделом
макроэкономической и финансовой политики
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси», г. Минск

Аннотация

Статья посвящена проблемам формирования и развития белорусской институциональной матрицы, определяющей специфику социально-экономического развития Республики Беларусь. Показаны трудности импортирования институтов из другой институциональной матрицы, определены основные пути реформирования национальной экономики с учетом специфики институционального развития. Даны рекомендации по совершенствованию инструментов согласования интересов различных социальных макрогрупп и учету общенациональных интересов, а также по неинфляционному стимулированию внутреннего спроса.

Ключевые слова: интересы. институциональная матрица, институты, стимулирование.

Abstract

The article is devoted to the problems of formation and development of the institutional matrix that determines the specificity of the socio-economic development of Belarus. The constraints of importing institutions from other institutional matrix were revealed. The article defines the major ways of reforming of the national economy taking into account peculiarities of institutional development. Recommendations to improve the tools of coordination of interests of various social macrogroups given the priority national interests, as well as non-inflationary stimulation of domestic demand have been developed.

Key words: interests, institutional matrix, institutions, stimulation.

ВВЕДЕНИЕ

Концепция институциональных матриц базируется на трудах Д. Норта, высказавшего точку зрения, что система общественных институтов образует институциональную матрицу, определяющую веер возможных траекторий дальнейшего развития [1, с. 147-148]. Один из наиболее активных русскоязычных разработчиков проблемы институциональных матриц - С.Г. Кирдина - включила в это понятие наряду с экономическими и политическими, также идеологические институты [2]. Ею также дано определение институциональной матрицы как устойчивой, исторически сложившейся системы базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных сфер — экономической, политической и идеологической» [3, с. 425].

Вместе с тем, предложенные С.Г. Кирдиной критерии разделения институциональных матриц на X и Y-подвиды вызывает определенные вопросы. Можно согласиться с ее общим подходом, что для X-матрицы в экономической сфере характерно перераспределение ресурсов через «центр», в политической – доминирование унитарного управления, в идеологической сфере — господство пропаганды приоритетов общества над индивидуальными потребностями, а базовые институты Y-матрицы в экономике построены на рыночных отношениях, в политике ориентируются на институ-

тах федеративного устройства, а в идеологической сфере закреплено доминирующее значение индивидуальных ценностей.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Вместе с тем, подходы С.Г. Кирдиной не всегда однозначно можно принять. В частности, вызывает сомнение ее тезис о том, что условием устойчивого развития X-матрицы даже в слабоконкурентной среде является необходимость для экономических агентов снижать свои издержки. Более того, индексом эффективности X-экономики ею рассматривается именно снижение издержек [4, с. 13, 18]. В обоснование своей позиции С.Г. Кирдина ссылается на работы Х. Лейбенстайна. Однако указанный автор рассматривал проблемы эффективности на микроуровне и при этом часто жаловался на отсутствие обоснованной статистики, в результате чего ему приходилось обходиться «смутными впечатлениями» (“One cannot go beyond stating vague impressions since there is a lack of hard statistical evidence on this”) [5, p. 397] и цитированием других авторов. Из его работы «Аллокативная эффективность в сравнении с X-эффективностью» совершенно не следует, что автор рассматривал снижение издержек как специфику X-матрицы. На самом же деле эту специфику он связывал с увеличением выпуска (output) и выделял три специфических элемента X-эффективности: внутривыпускную мотивационную эффективность, внешнюю мотивационную эффективность и эффективность вне рыночного воздействия (non market efficiency) [6, p. 407–408]. По нашему мнению, практика функционирования систем хозяйствования на основе централизованного регулирования показывает, что экономические модели, основанные на X-матрице, действительно ориентированы на увеличение объемов производства, и ее эффективность в существенной степени зависит от степени мотивированности работников в условиях административного доведения плановых заданий и частично централизованного распределения ресурсов. По сути дела, автор предлагает решать проблемы в X-матрице созданием мотивационного механизма и использованием нерыночных факторов регулирования.

Опыт Беларуси также свидетельствует, что в стране сформировалась институциональная X-матрица. Но для нашей страны не характерно стремление экономить на издержках, а приоритетом является достижение «прогнозных» показателей без должного учета возникающих при этом издержек. В частности, на уровне национальной экономики весьма велики транзакционные издержки от сверхнормативных запасов готовой продукции, а также от реализации ряда престижных, но не окупаемых проектов, чрезмерная поддержка отдельных предприятий в ущерб эффективности. При этом происходит активная «редистрибуция» (redistribution)* финансовых ресурсов. По нашему мнению, в русскоязычной версии теории институциональных матриц вряд ли целесообразно использование этого англицизма. Вместо него более подходит русскоязычный термин «перераспределение».

Поэтому под X-результативностью мы понимаем достижение экономического роста на основе применения преимущественно нерыночных инструментов стимулирования путем перераспределения ресурсов и экономического стимулирования работников за достигнутые результаты. Применительно к сложившейся белорусской институциональной системе это означает, что одним из слабо развитых в настоящее время направлений повышения эффективности отечественного экономического механизма является создание комплексной системы экономического стимулирования работников

* В частности, С.Г. Кирдина пишет: «В отличие от обмена, предполагающего две стороны, что выражается соответствующей ему парой категорий купля-продажа, редистрибуция предполагает пару хозяйствующих субъектов и опосредующего их взаимодействия центра, благодаря которому происходит согласование движения хозяйственных потоков в редистрибутивных X-экономиках» [7].

на всех уровнях производства и реализации товаров и услуг. Поэтому одной из первоочередных задач совершенствования экономических отношений в институциональной X-матрице является как объективная оценка деятельности трудовых коллективов и отдельных работников, так и увязка результатов их работы с системой поощрения. При этом такая система должна распространяться в первую очередь на государственные и государственные предприятия, в то время как внутри организаций частной формы собственности мотивационная система более развита и эффективна.

Следует учесть, что и в X-матрице перераспределяются не все, а лишь часть ресурсов. Но аналогичная ситуация складывается и в социально ориентированных государствах на основе Y-матриц. Для выхода из противоречия С.Г. Кирдина ввела понятие доминантных и комплементарных институтов. К первым относятся институты, преобладающие в основной матрице, а ко вторым – в подчиненной матрице. Как в генетике доминантный ген, «подавляя» рецессивный, задает проявляющиеся признаки живого организма, так и доминантные институты определяют характер складывающейся в обществе институциональной среды, задают рамки и ограничения для действия комплементарных вспомогательных институтов [3, с. 427]. Однако такое деление на практике только запутывает ситуацию. Например, торговля на Белорусской валютно-фондовой бирже под жестким контролем Национального банка вроде бы показывает, что налицо доминантный институт X-матрицы, ориентированный на вне рыночные инструменты регулирования. Тем более, что волатильность спроса и предложения валюты обычно слабо влияет на курс белорусского рубля, и импортируемый из Y-матрицы закон спроса и предложения как бы почти не работает и предстает явно комплементарным институтом. Но такая ситуация сохраняется лишь определенный период времени. Наступает момент, когда предложение иностранной валюты начинает сильно отрываться от спроса и происходит резкая девальвация. Вот тогда и выясняется, что глубинные процессы отражают именно закон спроса и предложения, а не вне рыночное регулирование со стороны Национального банка. В экономике Беларуси не сложно найти и другие сферы, где в среднесрочном и долгосрочном периодах тенденцию определяют рыночные отношения. Но можно ли считать, что белорусская институциональная модель соответствует Y-матрице? Нет, потому что деление на типы матриц определяется по основному признаку: какие отношения преобладают – централизованное управление или преимущественное рыночное регулирование.

Тип институциональной матрицы во многом определяет специфику создаваемой в стране модели социально-экономического развития.

Несмотря на активную пропаганду в Беларуси моделей, базирующихся на экономических теориях, входящие в так называемый «mainstream», распространение соответствующих учебников и образовательных программ, неоклассические подходы не прижились в белорусской институциональной среде, вследствие чего началась разработка альтернативной национальной экономической модели. Как отметили А. Сидорович, Г. Бельская, В. Чувакина, В. Кульков, появление национальных моделей и типов экономических систем было следствием усложнения экономических отношений с увеличением числа направлений, школ и подходов к изучению экономики, необходимостью большего учета национального своеобразия стран [8]. Ю. Ольсевич показал, что методология «мейнстрима» отрабатывалась на исторических объектах США и стран Западной Европы и потому не содержит альтернатив экономического развития России и других постсоветских стран в переходных условиях [9].

К настоящему времени такая экономическая модель применительно к белорусским институциональным условиям в основном разработана и реализуется на практике. Она имеет следующую специфику.

Во-первых, основным элементом белорусской экономической модели является государство, ориентированное на использование административно-правовых методов

регулируемого с учетом соблюдения основных экономических законов (в том числе закона спроса и предложения, который в нашей стране никак нельзя считать комплементарным институтом). Создана государственная вертикаль власти, включающая в себя не только республиканские структуры и органы управления по отраслевому принципу, но региональные управленческие органы, обеспечивающие проведение государственной политики на местах. Принципиальная специфика методов управления в деятельности региональных структур отсутствует, что делает систему государственного управления страной единообразной. В результате методы регулирования хозяйственных процессов в Беларуси существенно отличаются от рекомендуемых классическими экономическими теориями для Y-матриц, в которых роль государства в хозяйственной деятельности минимизирована, господствует конкуренция и цены устанавливаются исходя из спроса и предложения, а экономические агенты ведут свою хозяйственную деятельность исключительно исходя из их собственных интересов.

Во-вторых, в основу формирования белорусской системы управления были положены такие институты государственного регулирования, которые принуждают субъекты хозяйствования к действиям в первую очередь в соответствии с принимаемыми административными решениями. При этом применяемые государственные нормы и правила (институты) в большинстве случаев позволяют устранять наиболее серьезные аномалии в экономической деятельности.

В-третьих, созданная модель поддается реформированию на основе рыночных институтов в ограниченных рамках, так как базируется на X-матрице. Именно поэтому попытки повысить эффективность хозяйствования обычно не затрагивают коренное преобразование отношений собственности. В самом деле, широкая реструктуризация отношений собственности и активная приватизация государственных предприятий существенно повлияли бы на властные полномочия государственных органов управления, а значит подставили бы под удар базисную черту экономической модели на основе X-матрицы. По этой причине появляются мнения, что реформы лучше отложить, поскольку в Беларуси преобразования должны осуществляться эволюционно, поэтапно, умеренно и осторожно, без ущемления роли государства в регулировании экономических процессов. При этом неизбежно вставал вопрос об институциональной специфике белорусского государства.

Один из основоположников неинституциональной теории Д. Норт выделял два вида государства – контрактное и эксплуататорское [10]. Очевидно, что первый вид государства базируется на Y-матрице, а второй – на X-матрице. На самом деле видов или социально-экономических моделей может быть множество. Анализ показал, что для белорусских условий ни контрактная, ни эксплуататорская модели не подходит, поскольку экономическое развитие в Республике Беларусь происходит при доминирующем преобладании государственной собственности и осторожном проведении институциональных и структурных реформ. Важную роль в белорусской модели играет поддержание уровня благосостояния домашних хозяйств даже в ущерб эффективности. Поэтому, принимая во внимание разработки Ф. Перру о «доминирующей экономике» [11], мы считаем целесообразным использование для характеристики белорусской институциональной среды термина «доминирующее государство», а саму экономическую модель, в которой государственное управление преобладает над рыночным (косвенным) регулированием «доминантной моделью». Она ориентирована на максимальное развитие государственных институтов регулирования хозяйственной жизни с обеспечением административного контроля за хозяйственной деятельностью в первую очередь государственных предприятий, а также предприятий с долей государственной собственности (которые преобладают в белорусской экономике) с активным воздействием на их хозяйственную деятельность [12].

Как и всякая система, белорусская альтернативная экономическая модель обладает определенными достоинствами и недостатками. К ее достоинствам можно отнести следующие характеристики.

Во-первых, государственная власть направляет хозяйственную деятельность на достижение максимального эффекта в административном понимании этого термина. Однако при этом могут ущемляться интересы отдельных участников экономических отношений с ослаблением мотивационного механизма.

Во-вторых, белорусская практика показывает, что для усиления действенности централизованного государственного регулирования активно применяются рычаги ресурсного стимулирования, основанного на неравенстве доступа экономических агентов к ограниченным ресурсам. На современном этапе основным видом таких ресурсов являются кредиты, процентные ставки, по которым хозяйствующие субъекты льготнируются из бюджетных средств. Основопологающая посылка о целесообразности концентрации основных ресурсов страны в руках государства на основе X-матрицы приводит к тому, что централизованное распределение ресурсов в экономическом, идеологическом и политическом плане априори предполагается отвечающим оптимуму по Парето, ибо в этом случае считается, что только государство знает кому и сколько необходимо предоставлять льготных ресурсов.

Государство, предоставляя субъектам хозяйствования финансовую помощь на льготных условиях, обычно дополняет их мерами административного характера. Например, предоставление долгосрочного льготного кредита под инвестиционный проект обычно связано с личной ответственностью руководителя предприятия за его своевременное освоение и достижение оговоренных в бизнес-плане технико-экономических показателей. Такая политика связывания предоставления ресурсов с личной ответственностью позволяет повышать эффективность государственного управления «из центра», усиливая зависимость экономических агентов от управленческих структур.

В-третьих, в условиях высоких внешнеэкономических рисков, проблем с обеспечением сбалансированности внешнеторгового сальдо, вытекающего отсюда нестабильного курса белорусского рубля и достаточно высоких темпов инфляции государственная политика перераспределения финансовых ресурсов, предусматривающая субсидирование льготных процентных ставок, позволяет реализовывать программу модернизации национальной экономики. Это было бы невозможно при преимущественно рыночных отношениях в экономике, построенной на Y-матрице.

В-четвертых, как сложная социально-экономическая система X-матрица заинтересована в своей сохранности с модификацией только внешних проявлений своих сущностных качеств (например, переименованием доводимых показателей с директивных на прогнозные или индикативные).

К недостаткам сложившейся в Республике Беларусь институциональной модели как формы проявления специфики X-матриц можно отнести следующие моменты.

Во-первых, фактически административное перераспределение ресурсов в отрыве от их реальной цены (в том числе при предоставлении кредитных ресурсов ниже сложившейся рыночной процентной ставки) создает проблемы для эквивалентного обмена при рыночных отношениях. Но поскольку в белорусской экономической модели рыночные отношения с самого начала рассматривались как вспомогательный инструмент, то этот недостаток в административных структурах не считается существенным.

Во-вторых, в преимущественно административной институциональной модели возникают трудности импорта институтов, свойственных преимущественно рыночной системе. Именно поэтому в Беларуси не получили пока должного развития институты фондового рынка, купли-продажи земли, государственно-частного партнерства и т.д. Белорусская институциональная модель создала им несимметричные альтернативы.

Например, вместо рыночной торговли облигациями реализуются обеспеченные финансовыми ресурсами государственные инвестиционные программы, формируются инвестиционные и инновационные фонды, которые ориентированы на перераспределение централизуемых государством средств. Можно дискутировать об эффективности такой замены, но система работает. Поэтому оказались ошибочными прогнозы западных консультантов, предсказывавших провал белорусской экономики на том основании, что либеральные подходы в белорусской экономике не приживаются и поэтому конечный крах экономики неизбежен.

В-третьих, в X-матрице сильнее проявляются негативные эффекты проблемы асимметричности (недостаточности и неточности) информации. Это обусловлено свойством административных систем приукрашивать свои результаты, что не может компенсироваться относительно слабо развитыми в таких системах рыночными отношениями. Кроме того, в X-матрицах управленческие структуры стремятся занижать объем своих ресурсов, во-первых, для того, чтобы их не перераспределили «через центр» и, во-вторых, в целях создания резервов для выполнения заданий по принципу «исходя из достигнутого».

Наличие указанных недостатков приводит к возникновению институциональных ловушек, то есть тупиковых ситуаций, когда любое управленческое решение ведет лишь к ухудшению положения. Пример институциональной ловушки – предпринимаемые попытки внедрения индикативного планирования. На переходе к нему настаивают эксперты международных организаций и сторонники рыночных реформ. Но в белорусской институциональной матрице, относящейся к X-типу, не предполагается существенной децентрализации государственного управления, в том числе в сфере планирования. Поэтому принятые решения по переходу к индикативному планированию затрудняют использование административно-директивных методов регулирования. В результате возникает институциональная ловушка в системе государственного планирования.

Другой пример институциональной ловушки – неудовлетворительное развитие в стране фондового рынка, который в экономиках рыночного типа служит инструментом эффективного перераспределения финансовых ресурсов. В белорусской экономике перераспределение указанных ресурсов осуществляется преимущественно через систему государственного управления (в том числе через ОАО «Банк развития Республики Беларусь»), поэтому фондовый рынок является вспомогательным рыночным инструментом и не получает должного развития. В 2014 г. внебиржевой объем сделок по фактической стоимости с акциями юридических лиц резидентов Республики Беларусь превышал биржевой оборот в 7,2 раза, а за 8 месяцев 2015 г. – в 332,2 раза.

Таким образом, импортирование институтов, не свойственных белорусской институциональной матрице, оказывается неэффективным, хотя в странах с преимущественно рыночной ориентацией свойственные Y-матрице институты действенны и способствуют экономическому развитию.

С учетом достоинств и недостатков белорусской институциональной модели и для избегания институциональных ловушек органам государственного управления необходимо определиться с реализацией одного из двух сценариев дальнейшего реформирования национальной экономики.

По первому сценарию принимается решение о переходе от преимущественно централизованного управления к рыночной модели. В этом случае для избегания институциональных ловушек необходимо революционное реформирование сложившейся белорусской институциональной матрицы, в том числе демонтаж существующей системы государственного регулирования вместе с заменой сложившейся системы экономических отношений между органами власти различного уровня, а также их взаимоотношений с субъектами хозяйствования и населением. Такое реформирование бу-

дет болезненным, приведет к переделу собственности и временному усугублению дисбалансов.

По второму сценарию в экономике Республики Беларусь сохраняется преимущественно централизованное управление, при котором:

- роль рыночных институтов признается вспомогательной, подчиненной требованиям обеспечения эффективности централизованного государственного регулирования;
- произойдет фактический отказ от индикативной системы планирования как противоречащей белорусской институциональной матрице;
- фондовый рынок будет использоваться как вспомогательный инструмент распределения капиталов в Беларуси, основные финансовые ресурсы по-прежнему распределяются через органы государственного управления и ОАО «Банк развития Республики Беларусь».

Важным элементом эффективного функционирования белорусской институциональной матрицы должен быть механизм преодоления возможных противоречий между интересами субъектов общественных отношений и достижение разумного компромисса в распределении благ. Он базируется на формировании соответствующих институтов, регулирующих в том числе права собственности, определяющих роль государственной и частной собственности в производстве материальных благ, распределение потребляемых и создаваемых ресурсов, развитие новых технологий, место страны в международном разделении труда.

Международный и белорусский опыт свидетельствуют о наличии на макроэкономическом уровне групп влияния, ориентированных на реализацию общих интересов членов группы. Эти группы непосредственно связаны с хозяйственной деятельностью, во многом формируют приоритеты в экономической политике и оказывают непосредственное воздействие на принимаемые государственные решения. Они обладают влиянием, которое позволяет им серьезно воздействовать на основные макроэкономические пропорции, определять специфику монетарной, фискальной и институциональной политики, существенно корректировать финансовые потоки в экономике. Такие укрупненные группы нами предложено назвать социальными макрогруппами (СМГ) с выделением следующих их функций: (а) учет интересов членов социальной макрогруппы и выработка на этой основе общегрупповых целей; (б) реализация интересов социальной макрогруппы через взаимодействие с органами государственного управления; (в) продвижение своих представителей в органы государственного управления для реализации своих групповых интересов; (г) пропаганда своих интересов в средствах массовой информации. Ведущими социальными макрогруппами в белорусской экономике являются: «Индустриально-промышленный комплекс»; «Аграрно-продовольственный комплекс»; «Строительный комплекс»; «Банковско-финансовая сфера»; «Домашние хозяйства» (население) [13].

Для обеспечения сбалансированного развития наряду с учетом приоритета государственных интересов необходимо нахождение компромисса на уровне социальных макрогрупп. При этом наряду с учетом интересов нефинансового (реального) сектора экономики необходимо уделять внимание реализации интересов социальной макрогруппы «Домашние хозяйства».

В условиях белорусской институциональной модели согласование интересов этих групп обычно происходит не за счет действия рыночных сил, а путем принятия решений органами государственной власти. При этом в систему институтов включаются механизмы принуждения [14]. Поэтому приоритетными задачами институциональной политики должно быть не только совершенствование формирования системы правовых институтов, регулирующих экономическую деятельность, но и повышение уровня разработки инструментов регулирования системы неформальных институтов, которые позволят более сбалансированно регулировать экономические интересы с целью полу-

чения максимального эффекта от использования всех видов материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Следует также принять меры, чтобы ни одна из социальных макрогрупп не брала на себя функции единственного представителя общенациональных интересов, подчиняя под себя интересы других социальных макрогрупп. В частности, признавая роль Национального банка как выразителя общенациональных интересов по обеспечению монетарной сбалансированности, необходимо с осторожностью относиться к попыткам подчинения интересов реального сектора и домашних хозяйств политике сдерживания внутреннего спроса для недопущения инфляции. Такая политика ведет к долговременному экономическому спаду, кризису реального сектора экономики и снижению уровня жизни населения.

Для достижения баланса интересов внутренний спрос целесообразно расширять преимущественно неинфляционными инструментами регулирования национальной экономики.

Прежде всего, необходимо принципиально изменить механизмы государственной поддержки предприятий. Стимулировать нужно не производство товаров, которые в ряде случаев являются неходовыми по определению, а облегчать условия реализации при наличии серьезных бюджетных ограничений как предприятий, так и населения.

В связи с этим неинфляционное стимулирование внутреннего спроса домашних хозяйств целесообразно осуществлять с помощью:

- предоставления рассрочек при покупке потребительских товаров;
- развития потребительского кредитования;
- снижения ставок по потребительским кредитам за счет средств, выделяемых на поддержку предприятий.
- Для увеличения внутреннего спроса целесообразно также выделить населению целевых денежных бонусов на покупку:
 - сложнотехнических промышленных товаров;
 - строительных материалов и мебели отечественного производства;
 - дорогостоящих услуг, в том числе направленных на развитие качества человеческого капитала (частичная оплата образования, платных медицинских услуг, интернет-провайдеров и др.).

Для стимулирования внутреннего спроса целесообразно также активизировать кредитование субъектов хозяйствования с предоставлением льготных процентных ставок по ссудам на покупку отечественных товаров и услуг с соответствующим повышением процентных ставок по кредитам, предоставляемых на приобретение импортных товаров и услуг.

Для связывания денег населения целесообразно также развивать фондовый рынок с обеспечением условий для роста курса обращающихся на нем ценных бумаг. Для этого необходимо акционирование и вывод на фондовую биржу акций наиболее успешно функционирующих белорусских предприятий. При продаже акций следует отдавать приоритет миноритарным акционерам с ограничением покупки акций иностранными инвесторами. Зарубежных инвесторов целесообразно мотивировать к вложению в экономику Республики Беларусь прямых иностранных инвестиций в том числе для целей импортозамещения.

Для увеличения внутреннего потребительского спроса целесообразно увеличивать количество домохозяйств, для чего необходимо проведение активной демографической политики. Целесообразно также привлечение на постоянное место жительства высококвалифицированных мигрантов с тем, чтобы они на заработанные деньги не покупали валюту и не переводили ее за границу, а делали покупки товаров и услуг внутри Республики Беларусь. Кроме того, для повышения покупательной способности населения необходимо активизировать деятельность по переподготовке, реабилитации

нетрудоспособного населения трудоспособного возраста, развитию бирж труда и системы социальных пособий.

С учетом необходимости проведения социально ориентированной экономической политики целесообразно проводить более активную политику по увеличению доходов населения путем:

- регулирования ставок минимальной оплаты труда;
- индексации выплат заработной платы работникам бюджетной сферы;
- обеспечение социальной защиты населения.

При этом для предотвращения роста темпов инфляции в обязательном порядке должно соблюдаться требование опережающего предложения потребительских товаров и услуг по сравнению с ростом доходов домашних хозяйств.

Необходимо также активнее вовлекать теневые доходы работников в систему социального страхования.

Следует также расширить сферу государственного заказа на отечественную продукцию и услуги, в том числе предоставления государственного заказа на научные исследовательские проекты.

ВЫВОДЫ

1. Одним из факторов недостаточной эффективности белорусской экономической модели является ее эклектичность в институциональном плане из-за попыток сведения воедино элементов различных институциональных систем, в том числе и чуждых белорусской институциональной матрице. Практика показала, что попытки импорта в белорусскую экономическую модель, базирующуюся на преимущественном использовании централизованного государственного регулирования и перераспределении дефицитных ресурсов, институтов преимущественно рыночной системы, приводит к возникновению институциональных ловушек, то есть тупиковых ситуаций при принятии управленческих решений.

2. Органам государственного управления необходимо определиться с реализацией одного из двух сценариев дальнейшего реформирования национальной экономики.

По первому сценарию принимается решение о переходе от преимущественно централизованного управления к рыночной модели. В этом случае для избегания институциональных ловушек необходимо революционное реформирование сложившейся белорусской институциональной матрицы, в том числе демонтаж существующей системы государственного регулирования и заменой сложившейся системы экономических отношений между органами власти различного уровня, а также их взаимоотношений с субъектами хозяйствования и населением. Такое реформирование будет болезненным, приведет к переделу собственности и временному усугублению дисбалансов.

По второму сценарию в экономике Республики Беларусь сохраняется преимущественно централизованное управление, при котором:

- роль рыночных институтов признается вспомогательной, подчиненной требованиям обеспечения эффективности централизованного государственного регулирования;
- произойдет фактический отказ от индикативной системы планирования как противоречащей белорусской институциональной матрице;
- фондовый рынок будет использоваться как вспомогательный инструмент распределения капиталов в Беларуси, основные финансовые ресурсы по-прежнему распределяются через органы государственного управления и ОАО «Банк развития Республики Беларусь».

3. В условиях белорусской институциональной модели согласование интересов различных социальных макрогрупп производится не за счет действия рыночных сил, а

путем решений органов государственной власти. Поэтому приоритетными задачами институциональной политики должно быть не только совершенствование формирования системы правовых институтов, регулирующих экономическую деятельность, но и повышение уровня разработки инструментов регулирования системы неформальных институтов, которые позволят более сбалансированно регулировать экономические интересы с целью получения максимального эффекта от использования всех видов материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

4. В белорусской институциональной модели необходимо определиться с приоритетами, относящимися к реализации общенациональных интересов. При этом следует принять меры, чтобы ни одна из социальных макрогрупп не брала на себя функции единственного представителя общенациональных интересов, подчиняя под себя интересы других социальных макрогрупп. В частности, признавая роль Национального банка как выразителя общенациональных интересов по обеспечению монетарной сбалансированности, следует с осторожностью относиться к попыткам подчинения интересов реального сектора и домашних хозяйств политике сдерживания внутреннего спроса. Такая политика ведет к долговременному экономическому спаду, кризису реального сектора экономики и снижению уровня жизни населения.

5. Для увеличения внутреннего спроса, который не противоречил бы интересам Национального банка как выразителя общенациональных интересов по обеспечению товарно-денежной сбалансированности, целесообразно провести следующие мероприятия не эмиссионного характера:

- принципиально изменить механизм государственной поддержки предприятий. Следует перейти от финансовой поддержки производства товаров к облегчению условий реализации с учетом ограниченных финансовых возможностей как предприятий, так и населения. Неинфляционное стимулирование внутреннего спроса домашних хозяйств целесообразно осуществлять с помощью предоставления рассрочек при покупке потребительских товаров; развития потребительского кредитования; снижения ставок по потребительским кредитам за счет средств, выделяемых на поддержку предприятий;

- предоставлять населению целевые денежные бонусы на покупку сложнотехнических промышленных товаров, строительных материалов и мебели отечественного производства, дорогостоящих услуг;

- активизировать кредитование субъектов хозяйствования с предоставлением льготных процентных ставок по ссудам на покупку отечественных товаров и услуг с соответствующим повышением процентных ставок по кредитам на приобретение импортных товаров и услуг;

- проводить более активную политику по увеличению доходов населения путем регулирования ставок минимальной оплаты труда; индексации выплат заработной платы работникам бюджетной сферы; обеспечение социальной защиты населения. Необходимо активное вовлечение теневых доходов работников в систему социального страхования;

- сократить подоходное налогообложение для низкооплачиваемых категорий населения;

- использовать фондовый рынок преимущественно как инструмент связывания свободных денег организаций и населения с обеспечением условий для роста курса обращающихся на нем ценных бумаг. Основные финансовые потоки в сложившейся институциональной системе по-прежнему будут проходить через органы государственного управления, исходящих из необходимости решения поставленных перед страной социально-экономических задач.

6. Одним из основных путей повышения эффективности экономического механизма в белорусской институциональной модели является создание комплексной системы экономического стимулирования работников на всех уровнях управления. По-

этому одной из первоочередных задач совершенствования экономических отношений в институциональной X-матрице является как объективная оценка деятельности трудовых коллективов и отдельных работников, так и увязка результатов их работы с системой поощрения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997 г.
2. Кирдина С. Г. Теория институциональных матриц (пример российского институционализма). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.kirdina.ru/doc/news/20feb06/2.pdf>
3. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. Издание 3-е, переработанное, и иллюстрированное. – СПб. : Нестор-История, 2014. – 468 с.
4. Кирдина С. Г. X-эффективность и X-экономики: синтез теоретических подходов. – Экономический вестник Ростовского университета, 2007. Т. 5. № 2, с. 9-26.
5. Leibenstein H. Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency". The American Economic Review, Volume 56, Issue 3 (Jun., 1966), p. 392-415.
6. «The main burden of these findings is that X-inefficiency exists, and that improvement in X-efficiency is a significant source of increased output. In general, we may specify three elements as significant in determining what we have called X-efficiency: (1) intra-plant motivational efficiency, (2) external motivational efficiency, and (3) nonmarket efficiency». Leibenstein H. Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency". The American Economic Review, Volume 56, Issue 3 (Jun., 1966), p. 392-415.
7. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. Издание 3-е, переработанное, и иллюстрированное. — СПб. : Нестор-История, 2014. – с. 376.
8. Сидорович А. О взаимосвязи экономической теории и стратегии государства // Экономист. 2008. № 11.; Г.С. Бельская, В.С. Чувакина Позволяет ли «мейнстрим» адекватно отражать российскую экономику. Вестник томского государственного университета. серия Экономика 2010, №1(9).
9. Кульков В. Национальное в экономической теории и в её вузовских курсах // Российский экономический журнал. 2004. № 4, с. 70.
10. Ольсевич Ю.Я. Современный кризис «мейнстрима» в оценках его представителей (предварительный анализ). – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 46 с.
11. Норт, Д. Институциональные изменения: рамки анализа / Д. Норт // Вопросы экономики. – 1997. – № 3.
12. Ярцева, Н.В. Современные концепции экономической мысли / Н.В. Ярцева. – Изд-во Алтайского госуниверситета [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа: http://irbis.asu.ru/mmc/econ/u_sovrcon/4.2.1.ru.shtml.
13. Лученок А.И. Использование неоинституциональных подходов в белорусской экономической модели. – Белорусский экономический журнал, 2005, № 2, с. 4-12.
14. Лученок А.И. Институциональные аспекты сбалансированного развития с учетом согласования экономических интересов.. – Макроэкономические аспекты обеспечения сбалансированности национальной экономики / А.И. Лученок [и др.]. – Минск : Беларуская навука, 2015. С. 19-28.
15. Система экономических институтов Республики Беларусь / А.Е.Дайнеко [и др.]; под общ. ред. А.Е. Дайнеко ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларуская навука, 2015, с.13.

Статья поступила в редакцию 19 ноября 2015 года.

УДК 338.1(4)

КОСМИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОТРАСЛЬ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ*

А.Н. ТУР

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Бизнес-администрирование»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Ю.В. МЕЛЕШКО

аспирант кафедры «Экономика и право»,
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Раскрыты особенности космической экономики как отрасли хозяйствования, в том числе показано, что: космическая деятельность является неотъемлемым элементом нового технологического уклада; формирование комплексной стратегии космической деятельности является частью глубокой структурной модернизации всего политико-экономического механизма страны; космическая деятельность приносит синергетические экономические эффекты, которые по своим положительным последствиям могут значительно превышать прямую экономическую выгоду; космическая деятельность является сегодня необходимым условием сохранения национального суверенитета. Рассмотрены основные аспекты развития космической отрасли в Республике Беларусь.

Ключевые слова: *Качество экономического роста, экономика космической деятельности, технологические уклады, научно-технический прогресс.*

Abstract

This article reveals the peculiarities of space economy as economic sector and demonstrates that space activity is an essential element of the new technological order; the formation of a comprehensive strategy for space activities is a part of deep structural modernization of the entire political and economic mechanism of the country; space activity brings synergistic economic effects, which by their positive effects can greatly exceed the direct economic benefit; nowadays space activity is a necessary condition for the preservation of national sovereignty. The main aspects of the development of space industry in the Republic of Belarus were considered.

Keywords: *quality of economic growth, economy of space activities, technological mode, scientific and technical progress.*

ВВЕДЕНИЕ

В качестве одного из наиболее распространенных показателей развития экономики страны выступает темп ее роста. Экономический рост является объективной предпосылкой повышения уровня жизни и роста благосостояния населения. Однако высокие темпы роста экономики отражают лишь количественную составляющую развития хозяйственной системы, так как могут быть достигнуты путем увеличения масштабов экономической деятельности. В таком случае достигнутые результаты будут иметь, как правило, краткосрочный характер. Как отмечает П.В. Дружинин и Е.А. Прокопьев «если рост объ-

*Работа подготовлена в рамках выполнения Договора с БРФФИ №Г15Р-034 от 04 мая 2015 г. «Механизмы развития экономики ракетно-космической промышленности на основе научно-технической интеграции России и Республики Беларусь»

емов производства происходит за счет увеличения в структуре экономики доли устаревающих и традиционных отраслей и секторов, структурный сдвиг нельзя оценивать как положительный и эффективный» [1]. Для обеспечения устойчивого экономического развития необходимо учитывать качественный аспект экономического роста.

Поэтому при рассмотрении проблемы эффективности экономического роста принято выделять два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. Экстенсивный экономический рост основывается на увеличении объема используемых ресурсов, качество которых остается, как правило, неизменным, в то время как интенсивный – на увеличении производительности труда, в том числе и за счет повышения уровня квалификации специалистов, использование более совершенных, инновационных материалов и технологий. Следует отличать экономический рост на инновационной основе, предполагающий доминирование передового технологического уклада, от роста, связанного с использованием инноваций в традиционном укладе. «В первом случае налицо экономика и продуцирующая, и потребляющая собственные инновации, во втором – преимущественно потребляющая результаты, полученные в более развитых странах» [2, с. 10]. Таким образом, в основе качественного экономического роста находится широкомащтабное использование инноваций, доминирование производственной деятельности в рамках последних технологических укладов.

Д. Белл подчеркивал экономическое значение технологий, в частности, в работе «Грядущее постиндустриальное общество» указано: «развитие техники оказывает влияние, прежде всего, на экономику, так как техника есть основа индустриального общества» [3, с. 256]. Названный автор также отмечал, что «технология есть основа растущей производительности, а производительность меняет экономическую жизнь таким образом, какого ни один классический экономист не мог себе представить» [3, с. 258]. Использование результатов научно-технического прогресса в рамках самого высокого технологического уклада становится важнейшим фактором производства и источником социально-экономического роста. Этот качественный экономический рост в контексте усиливающихся последствий глобализации в виде транснационализации и регионализации позволяет обеспечить высокий уровень конкурентоспособности и национальную безопасность. Яковец Ю.В. утверждал, что «для обеспечения конкурентоспособности и эффективности экономики необходимо ориентировать научно-техническую и инновационную политику на современную разработку, освоение и распространение поколений техники и технологий перспективного технологического уклада» [4, с. 89].

Техническое развитие экономики происходит путем последовательной смены технологических укладов. В настоящее время в мировом технико-экономическом развитии выделяют жизненные циклы шести технологических укладов [5]:

I – с 1785-1835 гг.: произошла Первая промышленная революция, связанная с налаживанием фабричного производства текстиля;

II – с 1830-1885 гг.: наступила эпоха пара, получают широкое распространение железные дороги;

III – с 1880-1935 гг.: стали активно развиваться химическая промышленность, машиностроение, электротехническая промышленность;

IV – с 1930-1985 гг.: наступает эпоха автомобилей и синтетических материалов, что связано с началом промышленной переработки нефти;

V – с 1980-2035 гг.: в связи с произошедшей компьютерной революцией доминирующее положение в экономике занимают такие отрасли, как атомная энергетика, микроэлектроника, информатика, биотехнологии, аэрокосмическая промышленность;

VI – приблизительно с 2030 гг.: в основе лежит информационная революция, которая приведет к развитию нанотехнологий, космических технологий, нетрадиционной и космической энергетике, генной инженерии животных и человека [6].

Народное хозяйство экономически развитых стран сегодня характеризуется многоукладностью с явным доминированием V технологического уклада, однако на смену ему уже приходит VI. Доля VI технологического уклада в Японии и США составляет около 10 % [7]. Одной из ключевых отраслей экономики, в которой преобладают V и VI технологические уклады, является космическая деятельность.

Ракетно-космическая промышленность на сегодняшний день является одной из наиболее высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Ракетно-космические технологии играют все большую роль в сфере НИОКР, становясь важным инструментом завоевания и удержания научно-технического лидерства на международной арене. Космическая деятельность является неотъемлемой составляющей современной мировой экономики и науки, определяя развитие значимых комплексов международной инфокоммуникационной инфраструктуры, а также систем, обеспечивающих национальную безопасность.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Основные виды ракетно-космической деятельности, осуществляемые любым ее участником, как правило, затрагивают интересы мирового сообщества в целом. В декларации тысячелетия ООН отмечается заинтересованность всего человечества в достижении прогресса в области исследования и использовании космоса, так как космическая наука и техника оказывает непосредственное влияние на экономическое, социальное и культурное развитие общества. В связи с этим ООН провозгласила стратегию решения в будущем ряда глобальных задач, среди которых использование космической техники для обеспечения безопасности, развития и благосостояния человека [8].

Определяя границы экономики космической деятельности, в качестве ключевой отличительной характеристики следует выделить объект ее проведения – космос. Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства США (National Aeronautics and Space Administration, NASA) определило под экономикой космоса «полный комплекс деятельности и использования ресурсов, который направлен на создание ценностей и выгод для человечества в ходе изучения, понимания и использования космоса» [9, с. 18]. В русскоязычной литературе встречается более конкретизированное определение космической деятельности: «совокупность различных видов экономической деятельности, связанных с космосом, а именно:

- экономическая деятельность в космическом пространстве;
- экономическая деятельность на земле с использованием результатов деятельности в космосе;
- экономическая деятельность на земле, направленная на создание и эксплуатацию космических объектов и услуг, т.е. деятельность, обеспечивающая экономическую деятельность в космосе или способствующая ей» [10, с. 17].

В современной космической деятельности наблюдается устойчивая тенденция усложнения структуры продуктовых цепочек: происходит качественная и количественная дифференциация продуктов и услуг в сфере космической деятельности, результаты космической деятельности все более тесно интегрируются в экономику страны и регионов. Широкое разнообразие и быстрая динамика товаров и услуг, представленных на мировом космическом рынке, становится причиной сложности их классификации и сегментации рынка в целом.

В научной среде распространено выделение двух составляющих космической отрасли: upstream-сектор и downstream-сектор. Такой подход был предложен в 2010 г. в научно-техническом отчете Департамента бизнес-инноваций и трудового потенциала [11, с. 46]. В состав upstream-сектора входят производители ракетно-космической техники и поставщики пусковых услуг, downstream-сектора – операторы спутниковых группировок и по-

ставщики космических продуктов и услуг. В более общем виде, используя критерий вида экономической деятельности, хозяйствующие субъекты на международном космическом рынке делятся на две группы: производители товаров и услуг, используемых непосредственно в области космической деятельности, и производители товаров и услуг, создаваемых в результате использования результатов космической деятельности.

К товарам и услугам, создаваемым в области космической деятельности, относятся:

- ракетно-космическая техника (космические объекты, средства выведения, объекты наземной космической инфраструктуры);
- услуги по эксплуатации ракетно-космической техники (пусковые услуги, услуги по управлению космическими объектами, утилизация ракетно-космической техники);
- результаты космической деятельности (фундаментальные и прикладные космические исследования, услуги космической связи, услуги навигационного обеспечения, информация, полученная из систем дистанционного зондирования Земли, материалы, полученные или произведенные в космосе, космический туризм).

Производители товаров и услуг на основе использования результатов космической деятельности не принимают непосредственное участие в космической деятельности, однако напрямую зависят от нее. Эта часть рынка постоянно растет, а спектр товаров и услуг расширяется, так как, как правило, в сравнении с прямыми космическими услугами и товарами не требует столь серьезных материальных затрат. К этой части космического рынка принято относить:

- услуги теле- и радиовещание по спутниковым каналам,
- телекоммуникационные услуги с использованием каналов космической связи;
- услуги мобильной связи;
- продукты геоинформатики на основе космических снимков;
- использование гидрометеорологической информации;
- комплексное использование космической информации в таких сферах деятельности, как государственное управление, транспорт, лесное, дорожное, водное хозяйство, туристическо-рекреационный комплекс, недвижимость и т.д.;
- аппаратно-программные средства для использования результатов космической деятельности.

По отраслевому признаку ракетно-космическая деятельность классифицируется следующим образом [12]:

- государственное управление, в том числе и обеспечение военной безопасности;
- транспорт;
- дорожное хозяйство;
- нефтегазовый комплекс, включая добычу полезных ископаемых;
- электроэнергетика;
- сельское, лесное, водное, рыбное хозяйства;
- туристско-рекреационный комплекс;
- связи и ретрансляция;
- недвижимое имущество;
- деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование в промышленности и строительстве;
- изучение недр и воспроизводство минерально-сырьевой базы;
- геодезическая и картографическая деятельность;
- деятельность в области гидрометеорологии;
- деятельность в области экологического мониторинга окружающей среды;
- страхование;
- научные исследования и разработки.

Приведенные классификации не являются исчерпывающими, большинство продуктов и услуг космической деятельности используются комплексно и выделить тот или иной признак в качестве основного зачастую проблематично.

Экономическую эффективность космической деятельности нельзя определять только стандартными финансовыми показателями, так как в силу своего инновационного характера космическая деятельность оказывает широкое влияние на социально-экономическое развитие государства. До 80 % технологий в рамках ракетно-космической промышленности имеют универсальный характер и могут применяться в различных отраслях экономики [13]. Значительная часть космических программ направлена на изучение и освоение космического пространства и не ставит перед собой цель решения конкретных прикладных задач, хотя последние тенденции в области космической деятельности свидетельствуют о переориентации приоритетов от общенаучного исследования космоса к практическому использованию полученных материалов и коммерциализации космической деятельности. На сегодняшний день наиболее часто используемыми результатами космической деятельности является полученная от космических аппаратов достоверная, оперативная, полная и детальная информация, на основе которой создаются продукты и услуги в различных сферах экономической деятельности. Д.Б. Пайсон в своей работе «Космическая деятельность» в качестве примеров эффективности использования результатов космической деятельности привел следующие данные: использование точных снимков, полученных с космических аппаратов, позволяет сократить срок работ по созданию земельных кадастров в 3 раза, при этом за счет уточнения налогооблагаемой базы поступление налоговых платежей увеличивается в 1,5 раза; зачастую сроки выполнения геодезических работ возможно снизить втрое, а в дорожном строительстве – в 2 раза при снижении затрат на 35 %; использование спутниковой навигации при управлении транспортными системами и средствами позволяет достигать 15-25 % экономии ресурсов [11, с. 41].

Учитывая косвенные эффекты, обусловленные трансфером технологий, продуктов и услуг, полученных в результате космической деятельности, в смежные и сопутствующие отрасли экономики, общий экономический эффект космической деятельности возможно оценить на уровне вклада в валовой внутренний продукт.

Ряд продуктов и услуг космической отрасли, например, каналы космической связи, снимки Земли из космоса, создаются и используются, в первую очередь, в коммерческих целях. Пилотируемые полеты в космос, фундаментальные космические исследования, проводимые в рамках гражданских космических программ, не являются рыночными продуктами и зачастую не приводят к их созданию. Существенная часть космических продуктов являются продуктами военного назначения, по оценкам некоторых экспертов «затраты на космическую деятельность «мирного» и военного характера примерно сопоставимы» [11, с. 42].

Ракетно-космическая промышленность традиционно играет ведущую роль в обеспечении военно-экономической безопасности. Модернизация национальных военно-промышленных комплексов в направлении использования ракетно-космических технологий приводит к повышению национальной военно-экономической мощи, создавая новую картину региональной и мировой безопасности. Сохранение военной составляющей в национальной космической деятельности в совокупности со стремлением сохранить в секрете уникальные технологии, дающие существенное конкурентное преимущество, приводит к ограниченности международного сотрудничества в сфере космических исследований в основном в области гражданских космических программ и в значительной степени автономному развитию космической деятельности отдельных государств.

Взаимосвязь военной и гражданской составляющей ракетно-космической промышленности со временем усиливается. Создание технологий двойного назначения, участие

частных инвестиций в развитии космических технологий, совместное использование систем передачи гражданским ведомствам информации, полученной от военных космических систем, способствуют сращиванию гражданского и военного космоса.

В 2004 г. специалистами Организации космического сотрудничества и развития было проведено исследования перспективных направлений развития космической деятельности, по результатам которого специалистами были выделены два основных направления развития экономики космоса в первой трети XXI в.:

– инфокоммуникационные продукты и услуги с космическим компонентом, направленные на предоставление инфраструктурных услуг или содержательной информации, тесно интегрированные с соответствующим наземным сегментом;

– новые услуги, связанные с орбитальными и суборбитальными полетами [11, с. 47-48].

По прогнозам специалистов Организации космического сотрудничества и развития, к 2015 г. предполагалось появление на мировом космическом рынке суборбитального космического туризма, к 2020 г. – срочной доставки людей и грузов, орбитального производства, к 2025 г. – орбитального космического туризма, обслуживания космических аппаратов на орбите, к 2030 г. – космических электростанций, добычи полезных ископаемых на Луне и астероидах [11, с. 48]. Сегодня эти прогнозы выглядят, пожалуй, чрезмерно оптимистичными касательно срока их исполнения, однако общая тенденция развития космического рынка сохраняется.

По состоянию на 2014 г. более 30 стран реализуют собственные космические программы, около 20 стран обладают собственной научно-производственной базой для создания космических аппаратов, и около 150 стран так или иначе используют результаты космической деятельности [14, с. 18]. По данным, содержащимся в отчете агентства Euroconsult «Общие сведения о правительственных космических программах», в 2013 г. 58 стран инвестировали 120 млн. долл. и более в космические технологии и их применение [15].

Ведущими космическими государствами и союзами, способными самостоятельно осуществлять орбитальные запуски и обладающие наибольшей независимостью в освоении космического пространства, являются Россия, США, Европейский союз. Достаточно технологическими и производственными возможностями для осуществления самостоятельной космической деятельности в азиатском регионе обладают три государства – Китай, Индия и Япония. Если на долю этих стран в 2008 г. приходилось около 95% всех затрат на космические программы в Азиатском регионе [16, с. 6], то в настоящее время в развитие космической экономики вступили такие страны, как Южная Корея, что несколько снижает их долю, хотя они по-прежнему остаются абсолютными лидерами в Азии. Несмотря на возрастающую роль Азиатского региона на мировом рынке космической продукции и услуг, в первую очередь речь идет о Китае, осуществляющем наиболее полный спектр ракетно-космической деятельности после России и США, космическая промышленность вышеназванных азиатских стран имеет догоняющий характер развития ввиду их зависимости от импорта комплектующих и технологий.

Число стран-участников мирового космического рынка постоянно увеличивается, что приводит к росту конкуренции и необходимости разработки новых технологических подходов. Такие страны, как Великобритания, Канада, Бразилия, Испания, Южная Корея, Бельгия, ОАЭ, Аргентина, Мексика, Австралия, Нидерланды, Швеция, Норвегия, Нигерия, Иран, в 2013 г. потратили на развитие космических отраслей более 100 млн. долл. США [15].

В 2013 г. объем мирового рынка космической отрасли вырос до 4 % [17, с. 4] по сравнению с предыдущим годом на фоне темпа мирового экономического роста в 3,3 % [18]. В абсолютном денежном выражении мировой рынок космической деятельности достиг отметки в 314,17 млрд. долл. США [17, с. 4]. На рисунке 1 приведены

данные о занимаемой доле отдельных продуктов и услуг в мировой экономике космической деятельности [17, с. 4].



Рисунок 1 - Мировая экономика космической деятельности в 2013 г., млрд. долл. США.

Как видно из диаграммы на рисунке 1 мировая экономика космической деятельности состоит из 4 частей, две из которых составляют бюджеты стран, участвующих в космической деятельности, что делает космический рынок в высокой степени зависимым от государственного заказа. Оставшиеся две части представлены непосредственно продуктами и услугами в сфере космической деятельности, космической инфраструктурой и поддерживающими отраслями. Большую долю мирового рынка космической деятельности занимают продукты и услуги в сфере космической деятельности, предоставляемые на коммерческой основе (39 %). Совокупный размер государственных бюджетов стран, участвующих в космической деятельности (за исключением США), в 2013 г. достиг 117,49 млрд. долл. США (37 %). Космическая инфраструктура и иные поддерживающие отрасли занимает долю мирового рынка космической деятельности в размере 11 %, что в абсолютном показателе составляет 32,84 млрд. долл. США. Государственный космический бюджет США составляет около 1/3 от бюджетов остальных стран в совокупности – 41,26 млрд. долл. США и занимает, соответственно, 13 % мирового космического рынка.

Начиная с 2012 г., с момента запуска Белорусского космического аппарата дистанционного зондирования Земли, Республика Беларусь стала активным участником мирового космического рынка. Работа над данным проектом началась еще в 2003 г., когда Национальной академией наук Республики Беларусь была разработана концепция Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли. Основной целью создания Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли является «обеспечение необходимой информацией для поддержки принятия решений в задачах управления на всех уровнях государственной и территориальной власти, в системах управления министерств и ведомств, в решении своих функциональных задач различными организациями и предприятиями» [19].

Информация, полученная с космического аппарата, имеет практическое значение для мониторинга пожаров, состояния нефте- и газопроводов, экологической ситуации,

прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций, контроля за ведением сельскохозяйственных работ, охраны и использования природных ресурсов, составления земельного кадастра, выявления территорий, перспективных для поиска полезных ископаемых, в градостроительстве и картографии.

Белорусская космическая система зондирования земли состоит из наземного и космического сегментов [19]. В состав наземного сегмента входят Белорусский наземный комплекс управления и Белорусский наземный комплекс приёма обработки и распространения космической информации. Космический сегмент представлен Белорусским космическим аппаратом (БелКА). Первый Белорусский космический аппарат был спроектирован российским предприятием РКК «Энергия». Запуск состоялся в 2006 г. на Байконуре, однако БелКА потерпел крушение из-за неисправности ракетоносителя.

22 июля 2012 г. состоялся запуск второго Белорусского космического аппарата вместе с российским спутником «Канопус-В». БелКА выведен на расчетную орбиту 500-520 км, что обеспечивает полное покрытие территории Беларуси [20]. Белорусский космический аппарат позволяет получать черно-белые снимки с максимальным разрешением в 2,1 м. Этого достаточно для распознавания недвижимых объектов и определения их точных координат. Цветные снимки можно получить с предельным разрешением в 10,5 м. [21].

Сегодня в Республике Беларусь создана база для космических исследований, необходимая инфраструктура для использования полученных результатов. Данные, полученные с БелКА, предоставляются как на коммерческой основе, что позволило за 3 года работы окупить затраты на запуск национального космического аппарата [22], так и безвозмездно, в первую очередь для органов государственного управления.

БелКА не предназначен для оперативного мониторинга: периодичность съемки одной и той же точки белорусским аппаратом составляет 16 суток. Поэтому Белорусский космический аппарат работает в тандеме с российским «Канопус-В», полученная информация поступает одновременно в белорусский и российский центры обработки данных, что увеличивает частоту получения актуальных данных вдвое [22]. Целевое оборудование белорусского и российского кораблей однотипно, что позволяет повысить надежность получаемых данных, так как информация дублируется. Планируется, что БелКА войдет в группировку спутников, создаваемой в рамках проектов Союзного государства, что позволит обеспечить оперативный мониторинг. Создание орбитальной группировки космических аппаратов является экономически и технически выгодным и для Беларуси, и для России.

На сегодняшний день в рамках Союзного государства уже реализованы три космические программы:

- программа «Космос-БР» (1999–2003 гг.),
- программа «Космос-СГ» (2004–2007 гг.),
- программа «Космос-НТ» (2008–2011).

По итогам совместного выполнения российскими и белорусскими предприятиями и организациями научно-технических программ «Космос-БР» и «Космос-СГ» была разработана Концепция создания многофункциональной космической системы Союзного государства, в рамках которой предполагается создание интегрированной системы наземных и орбитальных космических средств России и Беларуси, обладающей расширенными функциональными возможностями в интересах обеспечения потребителей космической информацией и услугами.

С 2012 г. началась работа над четвертой космической программой – «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ»), срок реализации которой намечен к 2016 г. В рамках данной программы совместное сотрудничество осуществляется в направлении приема, обработки и доведения до потребителя инфор-

мации, полученной от орбитальной группировки космических аппаратов, на основе использования современных достижений вычислительной, в том числе суперкомпьютерной техники и телекоммуникационных средств. Важное значение имеет ряд работ, связанных с созданием новой научной аппаратуры для исследования атмосферы, в первую очередь для предупреждения катаклизмов природного и техногенного характера. Планируется расширить систему обучения и подготовки высококвалифицированных кадров, в том числе с использованием дистанционных методов обучения [23].

Говоря о сотрудничестве Беларуси и России в ракетно-космической отрасли, следует подчеркнуть роль белорусской стороны как разработчика информационных технологий, оптики и электроники. Участие Беларуси в международном разделении труда на космическом рынке за счет создания высокотехнологических космических средств и технологий, которые носят интегрирующий характер, положительно влияет и на отрасли экономики, обслуживающие космические отрасли или взаимодействующие с ними.

Успешная реализация проекта создания и эксплуатации Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли, в том числе в рамках многофункциональной космической системы Союзного государства, позволит Республике Беларусь выйти на международный рынок данных дистанционного зондирования Земли высокого разрешения, расширить свои возможности на международном рынке аппаратуры дистанционного зондирования Земли из космоса и на рынках геоинформационных технологий и систем. Реализация национального космического проекта имеет и ряд косвенных положительных эффектов, как-то: научно-технический опыт, практическая подготовка высококвалифицированных специалистов.

Дальнейшее развитие космической отрасли в Беларуси планируется осуществлять в направлении коммерциализации и самокупаемости космических проектов. Следуя за мировыми тенденциями в области дистанционного зондирования Земли, Беларусь постепенно переходит от простой продажи получаемых данных к оказанию комплексных услуг, готовых сервисов, направленных на обработку полученных данных. Срок эксплуатации БелКА составляет 5 лет, в тесном сотрудничестве с Россией осуществляется разработка нового космического аппарата, усовершенствованного по ряду параметров: уменьшение веса за счет использования высокотехнологичных материалов (углепластик), увеличение срока эксплуатации с 5 до 10 лет.

ВЫВОДЫ

Космическая деятельность является неотъемлемым элементом нового технологического уклада, основывающегося на использовании информации, к которому переходят экономически развитые и новые индустриальные страны. Формирование комплексной стратегии космической деятельности является частью глубокой структурной модернизации всего политико-экономического механизма страны. Цель космической деятельности выходит за пределы решения конкретных технических задач и получения коммерческой выгоды в традиционном ее понимании: космическая деятельность, принося в народное хозяйство синергетический эффект, служит рычагом для создания конкурентных преимуществ как на уровне отдельных отраслей, так и на макроуровне. Успешная космическая деятельность становится сегодня необходимым условием сохранения национального суверенитета как в военно-политическом аспекте, так и в сфере информационной безопасности.

Отличительным признаком космической деятельности является место ее проведения – космос. При этом наравне с товарами и услугами, создаваемыми непосредственно в области космической деятельности, на мировом космическом рынке представлены также товары и услуги, основывающимися на результатах космической деятельности. Последние получили наибольшее распространение в таких областях, как связь, госу-

дарственное управление, торговля, финансы, страхование, транспорт, корпоративные услуги, ресурсы, энергетика, окружающая среда, путешествия и развлечения.

В Республике Беларусь уделяется особое внимание космической деятельности как важнейшему инструменту повышения конкурентоспособности страны, как эффективному средству ускорения научно-технического прогресса и социально-экономического развития. Была разработана и успешно реализуется концепция Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли. Разрабатывая технико-технологическое оборудование для космических кораблей в области оптики и электроники, создавая соответствующие программные обеспечения, оказывая услуги по расшифровке и обработке космических данных, Беларусь является активным участником международного рынка космических продуктов и услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дружинин П.В., Прокопьев Е.А. Моделирование отраслевых структурных сдвигов в экономике России / П.В. Дружинин, Е.А. Прокопьев // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №16(415). – С. 26-33.
2. Марзаганов Ф.А. Экономический рост на инновационной основе: Автореф. дис. на соискательство степени канд. эк. наук. – Казань, 2011. – 23 с.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество/Д. Белл. – М.: Академия, 1999.
4. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В.Яковец. – М. : Экономика, 2004.
5. Глазьев, С. Ю. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / С.Ю. Глазьев. – М.: Тривант, 2009.
6. Гурнева Л.К. Концепция технологических укладов / Л.К. Гурнева // Инновационная экономика. – 2004. – №10.
7. Борисова И.А. Замещение технологического уклада – основа инновационного развития кластеров / И.А. Борисова // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 1.
8. Резолюция Третьей Конференции Организации Объединенных Наций по исследованию и использованию космического пространства в мирных целях (UNISPACEIII) «Космос на рубеже тысячелетий: Венская декларация о космической деятельности и развитии человеческого общества». Доклад Третьей Конференции Организации Объединенных Наций по исследованию и использованию космического пространства в мирных целях. – Вена, 19-30 июля, 1999 г.
9. Hopkins R. Chief of Strategic Communication. Strategic Communications Framework Implementation Plan. Office of Strategic Communications. NASA. June 26, 2007.
10. Афанасьев, М.В. Реформирование и развитие ракетно-космической промышленности (методы, концепции и модели): монография/ М.В. Афанасьев, А.А. Чурсин. – Москва: Издательский дом «Спектр», 2014.
11. Пайсон, Д.Б. Космическая деятельность / Д.Б. Пайсон. – М.: URSS: Либроком, 2010.
12. Жиганов А.Н. Методический подход к классификации космических продуктов и услуг / А.Н. Жиганов, В.А. Заичко, А.В. Максимов // Сервис в России и за рубежом. – 2014. – Т.8. – №4 (51). – С. 177-188.
13. Логинов Е.Л. Космос как стратегический приоритет в борьбе за мировое экономическое лидерство в XXI веке / Е.Л. Логинов, А.Е. Логинов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2010. – №25(82). – С.52-61.
14. Агеев А. Космос как предчувствие / А. Агеев, Е. Логинов // Экономические

стратегии. – 2014. – №5. – С.16-27.

15. Общие сведения о правительственных космических программах // [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: http://spacedigest.net/140214_euroconsult/ – Дата доступа: 20.05.2015.

16. Прокопенкова И.О. Ракетно-космическая промышленность Китая, Индии и Японии / И.О. Прокопенкова. – М., 2009. – 22 с.

17. The Space Report: The Authoritative Guide to Global Space Activity. – Space Foundation. – 2014. – 159 P.

18. Legacies, Clouds, Uncertainties. World Economic Outlook. Okt. 2014 // [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.Imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/>. – Дата доступа: 20.05.2015.

19. Белорусская космическая система дистанционного зондирования Земли // Навигационно-информационный центр Республики Беларусь: [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: – <http://nicenter.kamerton.by/navigatsionnye-resursy-respubliki-belarus/beloruskaya-kosmicheskaya-sistema-distantsionno-zondirovaniya-zemli>. – Дата доступа: 22.05.2015.

20. Патыко Д. Орбита земных забот / Д. Патыко // Экономика Беларуси: итоги, тенденции, прогнозы. – 2012. – №3.

21. Беларусь запустила систему дистанционного зондирования Земли // [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://42.tut.by/307939/> – Дата доступа: 22.05.2015.

22. НАН: Беларусь доказывает, что полезна России в космосе // [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://sputnik.by/technology/20150408/1014640774.html> – Дата доступа: 22.05.2015.

23. Роль программ Союзного государства в изучении космоса // [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://old.soyuz.by/ru/print.aspx?guid=125354>. – Дата доступа: 22.05.2015.

Статья поступила в редакцию 13 декабря 2015 года.

УДК 005.334(075.8)

ВОЗМОЖНЫЕ СЦЕНАРИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Т.Ф. МАНЦЕРОВА

канд. экон. наук, заведующий кафедрой «Экономика и организация энергетики»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Е.И. ТЫМУЛЬ

аспирант

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

В статье рассмотрены существующие модели управления рисками. Уточнены их преимущества и недостатки. На основе анализа моделей предложен авторский вариант модели управления рисками. Уточнены возможные риски для предприятий энергетики Республики Беларусь при переходе к рынку энергии и мощности.

Ключевые слова: *риск, отраслевая специфика рисков, энергетика, процесс управления рисками, модель.*

Abstract

The existing risk management models are examined in the article. Their advantages and disadvantages are clarified. The author's model of the operational risk management on the basis of the model analysis is proposed. The possible risks for energy companies of the Republic of Belarus in case of the transition to the electric power market are specified.

Keywords: *risk, industry-specific risk, Energetics, risk management process, model.*

ВВЕДЕНИЕ

Современные экономические условия имеют тенденцию к постоянной изменчивости, что открывает для предприятий различные возможности, но, в тоже время, приводит к ряду сложных моментов, которые практически невозможно преодолеть при традиционных подходах к менеджменту хозяйственной деятельности. Таким образом, для адаптации к рыночным условиям и повышению конкурентоспособности предприятию необходимо научиться управлять хозяйственной деятельностью в условиях неопределенности и риска.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Существуют различные авторские подходы как в понимании содержания термина «риск», так и в понимании природы рисков. Можно выделить три основные точки зрения, признающие различную природу возникновения рисков:

1) Субъективная природа: риск связан с выбором определенных альтернатив, расчетом вероятностей их исхода. Кроме того, люди по-разному воспринимают одну и ту же величину экономического риска в связи с различиями психологических и нравственных принципов и установок.

2) Объективная природа: обуславливает случайный характер многих природных, социальных и технологических процессов. Объективность риска проявляется в том, что это понятие отражает только реально существующие в жизни явления и процессы, то есть риск существует независимо от того, осознают его наличие или нет.

3) Субъективно-объективная природа: риск порождается как процессами субъективного характера, так и процессами, которые не зависят от воли и сознания человека.

Стоит отметить, что в работах современных авторов преобладает именно субъективно-объективная природа возникновения рисков предприятий [3, 4, 5].

В результате неопределенности условий, в которых осуществляется современная хозяйственная деятельность, предприятия изначально лишены однозначно заданных

параметров, обеспечивающих их успех. Таким образом, деятельность любого предприятия, работающего в рыночных условиях, будет связана с проявлением различных рисков. При этом, отраслевая специфика и особенности технологического процесса будут в значительной мере влиять на величину того или иного риска.

Энергетика – это один из основных видов экономической деятельности, в результате которой генерируется и передается тепловая и электрическая энергия необходимая не только для функционирования любого предприятия, а также для обеспечения жизнедеятельности населения.

Предстоящие изменения в энергетике Республики Беларусь предполагают дальнейшую деятельность энергетических предприятий в условиях создаваемого конкурентного рынка энергии и мощности, а новые правила рынка, в свою очередь, приведут к возникновению различных рисков.

Если говорить о чистых рисках, то наибольшее значение для энергетических предприятий могут иметь природно-естественные, транспортные и производственные риски, так как каждый из этих рисков может привести к перебоям в работе предприятия энергетики, что, в свою очередь, вызовет сбой в работе предприятий реального сектора экономики и ЖКХ.

Тем не менее, основное внимание энергетическим предприятиям необходимо обратить непосредственно на финансовые риски. Это обусловлено отсутствием в достаточном количестве запасов топлива, что приводит к зависимости отрасли от импортируемого топлива, оплата за которое производится в иностранной валюте. Следовательно, валютный риск имеет огромное значение для функционирования предприятий энергетики.

Существующий порядок расчетов за потребленную тепловую и электрическую энергию имеет свою специфику, так как сначала происходит потребление, а лишь затем оплата за потребленную энергию. Это приводит к тому, что на предприятиях энергетики возникает значительная частота кассовых разрывов, достигающая своего пика в период отопительного сезона (ноябрь-апрель). Такая особенность расчетов между энерго-снабжающими организациями и потребителями приводит к возникновению как кредитного (в случае неоплаты за потребленную энергию), так и инфляционного риска. Это свидетельствует о том, что инфляционные процессы будут иметь существенное влияние на финансовое состояние энергетических предприятий.

Обеспечение бесперебойного и надежного энергоснабжения всех потребителей возможно при использовании передовой техники и технологий, что требует постоянной модернизации, реконструкции и обновления основного оборудования генерирующих источников и передающих сетей. Значительный уровень дебиторской задолженности, варьируемый по сезонам года, с одной стороны, и недостаточность собственных средств для развития, с другой стороны, приводит к нестабильному финансовому положению энергетических предприятий. Поэтому у предприятий энергетики возникает необходимость в привлечении значительных заемных средств для инвестирования. Как следствие, сильная закредитованность энергетики приводит к значительному уровню процентных рисков.

Однако отраслевую специфику предприятия необходимо учитывать не только на стадии определения рисков, но и на последующих стадиях управления рисками предприятия.

Управление рисками на уровне предприятия должно включать в себя разработку и реализацию экономически целесообразных для данного предприятия рекомендаций и мероприятий, направленных на минимизацию финансовых и материальных потерь, а также на максимизацию возможных доходов, связанных с риском.

Результативность управления вообще и управленческих решений в частности связана с комплексным использованием множества обстоятельств и во многом зависит от процедуры принятия решений, порядка и условий их практической реализации. Поэтому столь важны методологические основы при разработке и принятии решений.

В настоящее время теорией риск-менеджмента предлагаются к апробации различные модели управления рисками предприятий. Одной из классических является модель, разработанная И.А. Бланком (рисунок 1) [1].

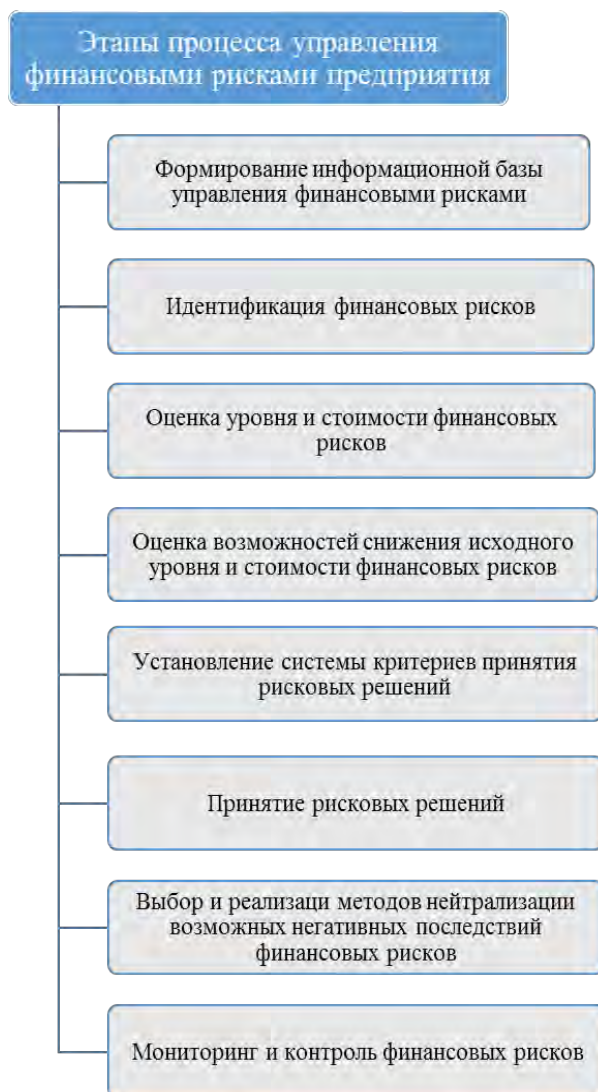


Рисунок 1 - Основные этапы процесса управления финансовыми рисками предприятия

Согласно данной модели, последовательность процесса управления финансовыми рисками включает несколько этапов:

1-й этап – формирование информационной базы управления рисками. Эффективность управления рисками предприятия во многом определяется используемой информационной базой. В зависимости от вида осуществляемой деятельности и отдельных направлений финансовой деятельности для ее формирования используются данные о динамике факторов внешней финансовой среды и конъюнктуры рынка в разрезе отдельных его сегментов, о финансовой устойчивости и платежеспособности потенциальных дебиторов – покупателей и т.д.

2-й этап – идентификация рисков. Она осуществляется в следующем порядке:

- 1) идентифицируются факторы риска;
- 2) определяются присущие систематические (рыночные) виды рисков;
- 3) определяется перечень несистематических (специфических) рисков;
- 4) формируется предполагаемый общий портфель рисков;
- 5) на основе портфеля идентифицированных рисков определяются сферы наиболее рискованных видов деятельности предприятия.

3-й этап – оценка уровня и стоимости рисков. Этот этап представляется наиболее сложным, требующим использования современного методического инструментария, высокого уровня технической и программной оснащенности менеджеров, а также привлечения в необходимых случаях квалифицированных экспертов. Этап оценки рисков можно разделить на несколько стадий.

На первой стадии определяется вероятность возможного наступления рисковогó события по каждому виду идентифицированных рисков. С этой целью используется обширный методический инструментарий оценки, позволяющий оценить уровень этой вероятности в конкретных условиях. На этой же стадии формируется группа рисков предприятия, вероятность реализации которых определить невозможно (группа рисков, реализуемых «в условиях неопределенности»).

На второй стадии определяется размер возможного финансового ущерба при наступлении рисковогó события. Этот ущерб характеризует максимально возможный убыток от осуществления операции или определенного вида деятельности без учета возможных мероприятий по нейтрализации негативных последствий риска.

На третьей стадии с учетом вероятности наступления рисковогó события и связанного с ним возможного финансового ущерба (ожидаемых финансовых потерь) определяется общий исходный уровень риска по отдельным операциям или отдельным видам деятельности.

4-й этап – оценка возможностей снижения исходного уровня и стоимости рисков. Эта оценка осуществляется последовательно и включает следующие основные стадии:

- 1) определяется уровень управляемости рассматриваемых рисков;
- 2) изучается возможность передачи рассматриваемых рисков страховым компаниям;
- 3) оцениваются внутренние финансовые возможности предприятия по обеспечению снижения исходного уровня и стоимости отдельных рисков (созданию соответствующих резервных денежных фондов, оплате посреднических услуг при хеджировании рисков, оплате услуг страховых компаний и т.п.).

5-й этап – установление системы критериев принятия рисковогó решения. Базируется на финансовой философии предприятия и конкретизируется с учетом политики осуществления управления различными аспектами его деятельности.

6-й этап – принятие рисковогó решения. На основе оценки исходного уровня риска, возможностей его снижения и установленных значений предельно допустимого их уровня процедура принятия рисковогó решения сводится к двум альтернативам — принятию риска или его нейтрализации.

7-й этап – выбор и реализация методов нейтрализации возможных негативных последствий рисков, который призван обеспечить снижение исходного уровня принятых рисков до приемлемогó его значения. Процесс нейтрализации возможных негативных последствий рисков заключается в разработке и осуществлении предприятием конкретных мероприятий по уменьшению вероятности возникновения отдельных видов рисков и снижению размера связанных с ними ожидаемых финансовых потерь.

8-й этап – мониторинг и контроль рисков.

В настоящее время на базе модели И.А.Бланка, рядом ученых (Можаевой С.В., Шапкиным А.С., Тепманом Л.Н., Королевой С.Е. и др.) разработаны и иные модели управления риском [2, 3, 4, 5].

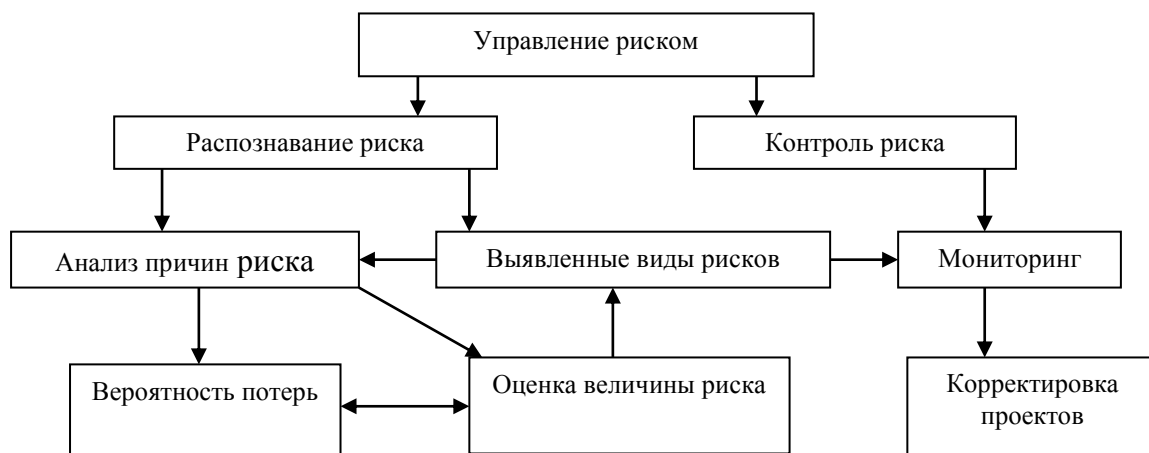


Рисунок 2 – Управление риском (автор Можаева С. В. [2])

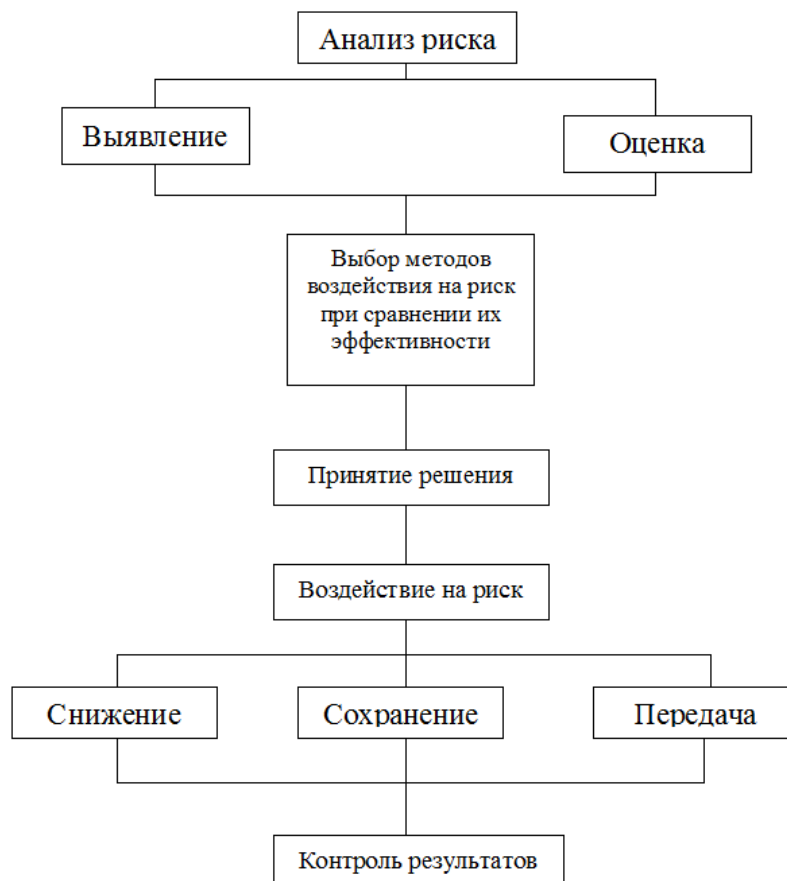


Рисунок 3 – Общая схема процесса управления риском (авторы Шапкин А.С., Шапкин В.А. [3])

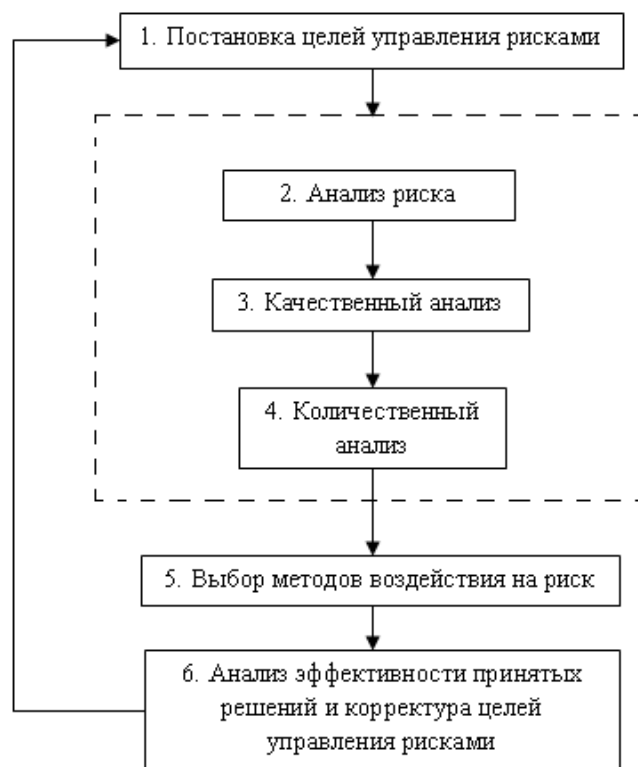


Рисунок 4 – Процесс управления рисками (авторы Тепман Л.Н., Эриашвили Н.Д. [4])

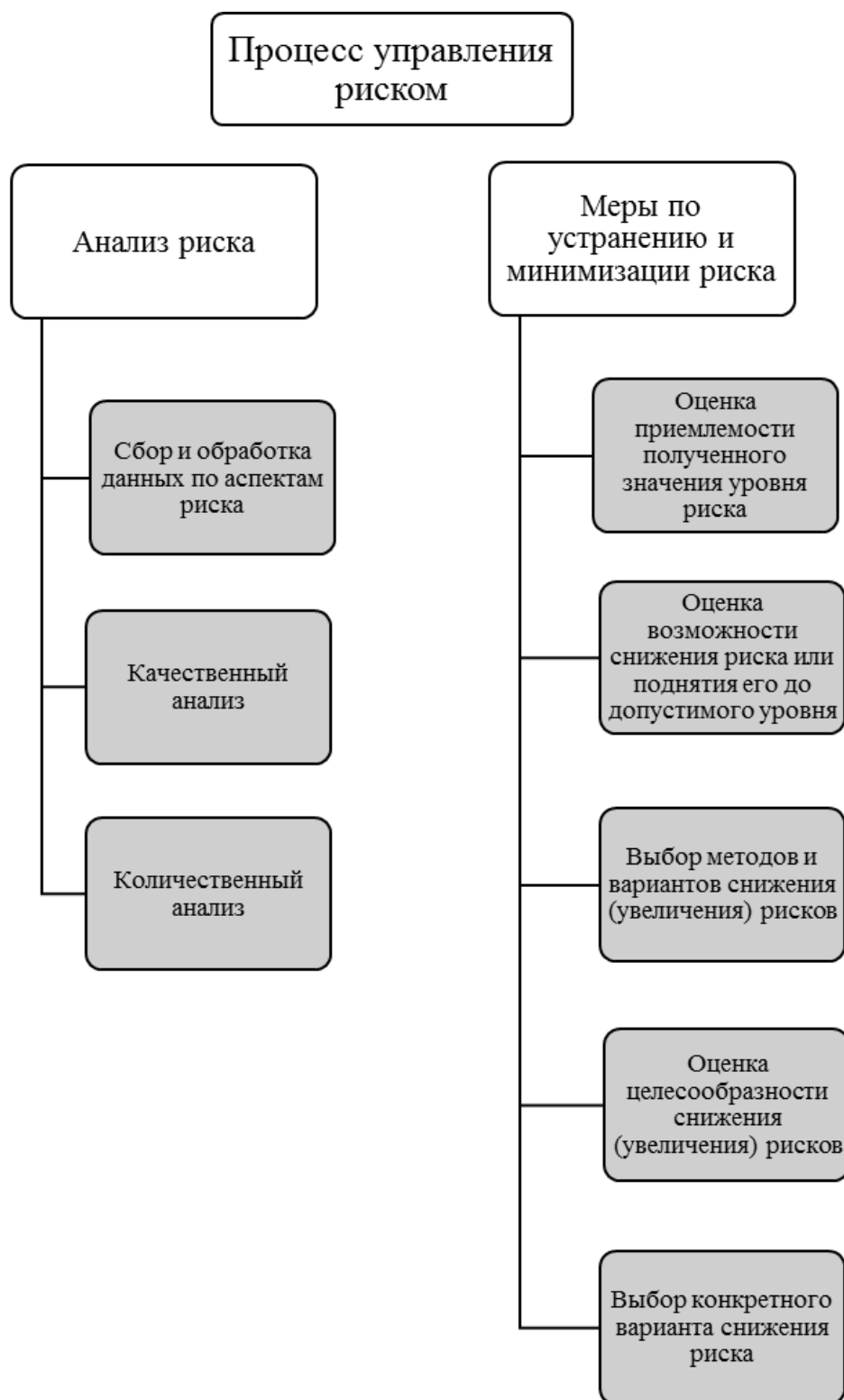


Рисунок 5 – Основные этапы процесса управления рисками (автор Королёва С.Е. [5])

Каждая из этих представленных моделей имеет как общие с классической моделью этапы управления рисками, так и отличия. Проведем сравнительный анализ указанных моделей (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ моделей управления рисками

Этапы управления рисками \ Авторы	Шапкин А.С.	Можаева С.В.	Королёва С.Е.	Тепман Л.Н.	Бланк И.А.
Формирование информационной базы	-	-	+	-	+
Идентификация рисков	+	+	+	+	+
Качественный анализ риска	-	-	+	+	-
Количественный анализ риска	-	-	+	+	-
Анализ причин риска	-	+	-	-	-
Оценка рисков	+	+	+	-	+
Выбор и реализация методов воздействия на риск	+	-	+	+	+
Принятие рискованных решений	+	-	-	-	+
Анализ эффективности принятых решений	-	-	+	+	-
Мониторинг	+	+	-	-	+

Стоит отметить, что практически во всех моделях отсутствует первый этап классической модели И.А. Бланка, на которой формируется информационная база управления рисками. Однако данный этап является одним из самых важных в формировании процесса управления рисками, так как анализ имеющегося опыта может способствовать более грамотному анализу существующей рискованной ситуации.

Анализ причин возникновения рисков, как один из этапов, не упоминается большинством авторов [3, 4, 5]. Однако эта процедура может дать более четкую картину мест возникновения рисков, что впоследствии будет способствовать формированию конкретных мероприятий для нейтрализации негативных причин возникновения рисков.

Такие авторы как Шапкин А.С. и Можаева С.В. не акцентируют свое внимание на этапе анализа эффективности принятых решений. Однако игнорирование данного этапа впоследствии может негативно сказаться на финансовом состоянии предприятия. Для обеспечения эффективности принятия решений необходимо проводить сравнительный анализ затраченных ресурсов и эффекта от проведенных мероприятий.

Для принятия обоснованных решений по управлению рисками необходимо ввести систему критериев. Для определения масштабов риска конкретного предприятия и возможных реакций менеджеров на сложившуюся ситуацию должна быть разработана шкала и установлены допустимые пределы риска. То есть, необходимо использовать систему шкалирования и лимитирования рисков с дифференциацией по их видам.

Принимая во внимание сложившуюся практику риск-менеджмента, преимущества и недостатки известных моделей управления рисками, предлагаем авторскую модель управления рисками, которая предполагает следующую последовательность этапов:

- Формирование информационной базы управления рисками;
- Идентификация рисков;
- Анализ причин возникновения рисков;
- Оценка рисков;
- Принятие решения о необходимости воздействия на риск:
 - а. шкалирование рисков;
 - б. лимитирование рисков.
- Выбор и реализация методов воздействия на риски;
- Анализ эффективности принятых решений;

– Мониторинг рисков.

Содержание каждого из указанных этапов управления рисками будет иметь значительные отличия в зависимости от специфики деятельности предприятия. Так, последствия и вероятность возникновения производственного риска на промышленном и торговом предприятии значительно отличаются. В связи с этим шкала для данного вида риска на указанных предприятиях будет различна.

Для предприятий энергетики целесообразно провести идентификацию рисков на каждом этапе технологического цикла. Технологический цикл производства энергии включает четыре основных этапа: генерация, передача, распределение и потребление. В результате реформ Белорусской энергетической системы будут выделены оптовый и розничный рынки энергии и мощности. В оптовый рынок войдут генерация, передача и распределение энергии. Для каждого этапа технологического цикла будут характерны различные виды рисков. При этом, чем выше этап в технологическом процессе, тем больше вероятность проявления рисков. Так, у генерирующих предприятий будут присутствовать практически все виды рисков (производственные, природные, финансовые и т.д.), тогда как при сбыте наибольшее влияние будут оказывать только спекулятивные риски. Таким образом, в энергетике целесообразно ведение учета рисков на каждой стадии технологического цикла, что позволит не только своевременно выявлять риск и определять его масштаб, но более эффективно управлять им.

ВЫВОДЫ

Современный этап развития экономики страны характеризуется нестабильностью внешней и внутренней среды. Деятельность практически всех субъектов экономики подвержена в сильной степени конъюнктурным колебаниям. Поэтому современному бизнесу необходимо быть оперативным, реагировать на меняющиеся условия рынка, быстро адаптироваться к его условиям, сохраняя при этом конкурентоспособность. Реформирование энергосистемы республики потребует создания определенных рынков. Наибольшая конкуренция должна достигаться на этапе генерации электроэнергии. По оценкам зарубежных специалистов она может составлять более 60 %. Передача электроэнергии по магистральным линиям предполагает наличие естественной монополии ввиду использования единой сети. Распределение электроэнергии также предполагает наличие специфической инфраструктуры, то есть конкуренция на рынке практически отсутствует. Сбыт электроэнергии - это потенциальный розничный рынок. Эффективное функционирование предприятий энергетики в условиях рынка возможно при условии оперативного учета и управления возникающими рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. – Киев: Ника-Центр, 2005. – 600с.
2. Можяева С.В. Экономика энергетического производства: Учебное пособие. 6-е изд., доп. и перераб. - СПб.: Издательство «Лань», 2011. – 272 с.
3. Шапкин А.С. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник для бакалавров / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин. – 6-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 880 с.
4. Тепман Л.Н. Управление рисками в условиях финансового кризиса: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 295 с.
5. Королева С.Е. Управление хозяйственными рисками : пособие / С.Е. Королева, Г.В. Подгорный. – Минск : Амалфея, 2014. – 120 с.
6. Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации: учебно-практическое пособие / Н.Б. Ермасова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2012. – 380 с.

Статья поступила в редакцию 22 ноября 2015 года.

УДК 33.316.334.37

РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА: ГЕНЕЗИС И ПРИНЦИПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

В.А. КЛИМЕНКО,
д-р соц. наук, профессор,
консультант Исполнительного комитета СНГ

Аннотация

Рассматриваются генезис и принципы становления и развития рыночной экономики, различные типы экономического порядка (экономических систем), основные виды и методы регулирования государством экономических процессов.

Ключевые слова: рыночная экономика, развитие рыночной экономики, становление рыночной экономики, методы государственного регулирования.

Abstract

The genesis and principles of formation and development of the market economy, various types of economic order (economic systems), basic types and methods of state regulation of economic processes are viewed in the article.

Key words: market economy development of market economy, emergence of market economy, methods of state regulation.

ВВЕДЕНИЕ

Экономика страны является основой развития любого государства, гарантией его независимости, условием стабильности и эффективности жизнедеятельности общества. Экономика – это особая сфера, которая связана с производством, распределением и потреблением товаров, благ и услуг. Она обеспечивает материальную жизнеспособность общества, создает условия развития отдельного человека и социума в целом. Уровень развития экономики определяет уровень и качество жизни народа, течение политических, социальных и социокультурных процессов.

В экономике, как и в других областях человеческой жизни: политике, культуре, социальной сфере, существуют свои законы, «правила и игры», которые обеспечивают функционирование большинства экономических субъектов и предотвращают хаос в экономических процессах. Они в совокупности определяют организационную структуру экономики страны и сам ход экономических процессов.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В научной литературе под экономическими правилами подразумеваются такие понятия как «экономический порядок», «экономическая система», «экономическое законодательство», которые не имеют единой научной трактовки и их можно определить как понятия-синонимы. Следует подчеркнуть, что любой экономический порядок (экономическая система) предопределяется условиями культурной, политической и социальной жизни общества. В тоже время, определенный экономический порядок формирует общественно-политическую систему государства и служит высшим целям общества.

В реальной жизни каждая экономическая система того или иного государства характеризуется многими свойствами и признаками. Однако существует два основных критерия, которые в значительной степени определяют экономическую модель обще-

ства. Таковыми являются: а) виды и способы координации экономической деятельности; б) отношение к собственности на средства производства.

Смысл любой экономики состоит в том, чтобы максимально удовлетворить, используя все имеющиеся средства, потребности членов общества. Поэтому в любой экономической системе, независимо от степени ее развития встают три проблемы: какие товары и какого качества необходимо производить – проблема выбора (проблема селекции); какие производственные факторы и ресурсы необходимо использовать и в каких количествах – проблема использования (аллокационная проблема); как распределить произведенный товар между членами общества – проблема распределения (проблема дистрибуции) [1, с. 2–3].

В плановой социалистической экономике эти три проблемы решаются централизованно, через какую-либо государственную инстанцию. В рыночной экономике это осуществляется децентрализованно через рыночный механизм. Из этого не следует, что в рыночной экономике отсутствует планирование. Экономическая деятельность любой фирмы, организации в рыночной экономике опирается на программы и планы. Отличие между двумя экономическими моделями состоит в форме координации экономической деятельностью. В плановой социалистической экономике доминировала централизованная система управления экономикой, в рыночной, как было сказано выше, координация планов осуществляется децентрализованно через рыночный механизм.

Вторым определяющим фактором отнесения экономической системы к той или иной экономической модели, является отношение к средствам производства. Право собственности является основой всей системы экономических отношений, ибо формы собственности и формы хозяйствования определяют и обеспечивают главный двигатель развития – личную заинтересованность и мотивацию. Собственность может находиться либо в частных руках (частная собственность), либо в общественных (общественная, государственная собственность). В соответствии с этим различают две формы общественного строя – капитализм и социализм.

На основе сочетания обоих структурных признаков, а именно: формы собственности (частная и общественная (государственная)) и формы координации (централизованная и децентрализованная) можно вычленить четыре теоретических типа общественного порядка: капиталистическая рыночная экономика, социалистическая рыночная экономика, капиталистическая централизованная экономика, социалистическая централизованная экономика. Однако в реальности жизнеспособны две основные экономические модели: капиталистическая рыночная экономика и социалистическая централизованная экономика. Две другие экономические модели (капиталистическая централизованная экономика и социалистическая рыночная экономика), исходя из своей «конструкции» рано или поздно разрушаются вследствие возникновения внутренних противоречий. Для капитализма, как известно, характерно доминирование частной собственности на средства производства, в тоже время «централизованная экономика» означает, что управление экономическими субъектами (что производить, сколько и куда реализовывать) осуществляется центральным государственным органом, то есть государством. Все это приводит к внутреннему конфликту между двумя составляющими данной модели. Не жизнеспособна и социалистическая рыночная экономика («рыночный социализм»), ибо государственные предприятия и даже предприятия, основанные на коллективной собственности в условиях рыночной конкуренции не выживают, так как в большинстве полученную прибыль направляют не на развитие производства, а на потребление.

Централизованная координация и общественная (государственная) собственность представляют собой единое целое в той же степени, что и рыночный механизм и частная собственность. Следует подчеркнуть, что в современных условиях все реальные экономические системы имеют смешанные формы, ибо даже в любой рыночной эконо-

мике наблюдаются в той или иной степени элементы централизованной экономики и государственной собственности.

Рыночная экономика – это экономика, в рамках которой большая часть экономической деятельности по производству, распределению товаров (услуг) и их обмену осуществляется частными лицами или корпоративными организациями, которые подчиняются диктату спроса и предложения. При этом государственное вмешательство во все сферы экономики сводится к минимуму. Именно так выделяет экономический аспект понятия «рынок» веберовская социология. Сам же М. Вебер считал развитие рыночной экономики основой роста индустриального капитализма, который является классической формой капитализма, наиболее рельефно проявившегося в XIX веке в Великобритании и США. В его работе «Протестантская этика и дух капитализма» (1905 г.) обосновывалась идея, что светская культура капиталистического общества берет свое начало в аскетизме протестантской реформации. Протестантизм противопоставлял автономию и независимость индивида зависимости от церкви и духовенства. Индивидуальная вера в Христа как спасителя человечества от греха является основным элементом протестантской доктрины. Только самоконтроль, кропотливый труд, служение общине способны привести к собственному спасению. Поэтому протестантизм обусловил значительную часть культурного содержания раннего капитализма – индивидуализм, достижительную мотивацию, враждебность к унаследованному богатству и роскоши, легитимацию предпринимательского призвания, неприятие магии и суеверия, преданность организации и расчету в личной и общественной жизни [2, с. 247].

Следует подчеркнуть, что протестантизм стал элементом рационализации западного общества, что нашло отражение в теории рационального выбора. Суть ее состоит в том, что социальным деятелям свойственно стремление к достижению определенных целей. Однако, стремясь к цели, действуя рационально, индивиды осуществляют выбор из ряда альтернатив оптимальным образом, то есть максимизируют выгоды, а затраты сокращают до минимума. Таким образом, в соответствии со своими предпочтениями, деятели выбирают действия, которые приносят наилучший результат. Стремление индивида к получению личной выгоды при капитализме проявляется в человеческом характере в наибольшей степени. «Капитализм, - подчеркивал М. Вебер, - может быть идентичным обузданию этого иррационального стремления, во всяком случае, его рациональному регламентированию. Капитализм, безусловно, тождественен стремлению к наживе в рамках непрерывно действующего рационального капиталистического предприятия, к непрерывно возрождающейся прибыли, к рентабельности» [3, с. 48].

Зарождение рыночных отношений берет свое начало с середины XVII столетия с распространения такого направления в философии как классический либерализм, который подвергал критике на политическом уровне господствующий в то время в Европе абсолютизм, а на экономическом уровне пропагандировал идею экономической свободы и рыночной координации (рыночного механизма).

Либерализм (от лат. *Liberalis* – касающийся свободы, присущий свободному человеку) – образ мышления и деятельности, для которого характерна независимость по отношению к традициям, привычкам, догмам, стремление и способность к активному самоопределению в мире. В соответствии с этим в экономической области либерализм требует отмены регламентаций и ограничений со стороны государственной власти, простора для частной инициативы, создания максимально свободных условий развертывания частного предпринимательства. Сформированные в XIX веке в трудах И. Бентама (1748–1832 гг.), Дж. С. Милля (1806–1873 гг.), Г. Спенсера (1820–1903 гг.) принципы либерализма получили свое развитие в новом течении – неолиберализме – доктрине, сохраняющей верность в экономической области принципам свободной конкуренции, частного предпринимательства. Новые принципы либерализма в 20-ом столетии воплощены, прежде всего, в концепциях К. Р. Поппера (1902–1992 гг.), Ф. Хайека (1899–1992 гг.) и

других ученых, для которых в теоретико-методологическом плане также характерны такие черты, как индивидуализм и рационализм.

В экономической области одним из первых теоретически принципы классического либерализма, в основе которых лежит экономическая свобода индивидов, сформулировал А. Смит (1723–1790 гг.): «Естественное состояние каждого человека – улучшить свое положение, если ему обеспечена возможность свободно и беспрепятственно проявлять себя, представляет собой столь лучшее начало, что одно оно не только способно без всякого содействия со стороны довести общество до богатства и процветания, но и преодолеть сотни досадных препятствий, которыми безумие человеческих законов так часто затрудняет его деятельность...» [4, с. 393]. Поэтому А. Смит выступал против различных ограничений со стороны государства, которые могут сковывать личную инициативу индивидов и препятствовать достижению им своих целей. И хотя, по мнению А. Смита, в основе экономической деятельности индивидов лежат эгоистические интересы: стремление к успеху, к преумножению капитала, однако они оправданы, если не наносят вреда конкурентам. Исходя из этого А. Смит предлагает отменить правительственную регламентацию деятельности предприятий промышленности и внутренней торговли, выступает за свободную торговлю землей, свободную миграцию рабочей силы [5, с. 43].

Экономическая теория А. Смита, которого считают основателем учения о новой системе хозяйства, нашла отражение в период зарождения капиталистических отношений, когда шел процесс накопления капиталов в процессе свободной рыночной конкуренции между товаропроизводителями. В это время в философии доминировала концепция «естественного права», согласно которой человек, как разумное существо, сам познает свои собственные интересы и для их осуществления имеет право на свободу. И согласно концепции «естественного права» в обязанности государства входит выполнение только трех функций: ограждать общество от насилий и вторжения других независимых обществ; ограждать по мере возможности каждого члена общества от несправедливости и угнетения со стороны других его членов; создавать и содержать определенные общественные сооружения и учреждения, создание и содержание которых не может быть в интересах отдельных лиц или небольших групп, потому что прибыль от них никогда не сможет оплатить издержки отдельному лицу или небольшой группе, хотя и сможет часто с излишком оплатить их большому обществу [6, с. 498]. Таким образом, для экономики на стадии раннего зарождения капитализма свойственно было невмешательство государства в экономическую деятельность.

Для такого типа экономической организации общества, как капитализм, в его «чистой» форме характерно следующее 1) частная собственность на экономические средства производства (то есть капитал) и контроль над ними; 2) направленность экономической деятельности на получение прибыли; 3) наличие рынка, регулирующего эту деятельность; 4) присвоение собственниками капитала прибыли, подлежащей налогообложению со стороны государства; 5) труд рабочих в качестве свободных социальных деятелей [7, с. 279]. Следует подчеркнуть, что исторически капитализм развивался, определяя особенности всей экономической жизни европейских обществ, идя рука об руку с индустриализацией, однако, некоторые его черты обнаруживаются в практике торговли в доиндустриальный период и даже в эпоху средневековья. В Англии хорошо развитая система капиталистического сельского хозяйства появилась за полтора столетия до начала индустриализации.

Капитализм в индустриализованных обществах проявлялся в различных формах. Наиболее чистой, классической формой капитализма, как отмечалось выше, считается ранний индустриальный капитализм XIX века в Англии и Соединенных Штатах. В то время экономическая деятельность осуществлялась множеством небольших капиталистических фирм, находившихся в собственности индивидов или семейств, непосред-

ственно ими управлявших. Экономическая деятельность регулировалась такой системой рынков, при которой господствовали простая конкуренция между производителями товаров и услуг и простой спрос со стороны потребителей. Рынок труда влиял на определение величины заработной платы и распределение рабочих мест между работодателями осуществлялось под воздействием тех же сил спроса и предложения. Экономика на данной стадии капитализма функционировала на основе принципа *невмешательства* (*laissez-faire*), то есть государство находилось в стороне от экономической деятельности, предоставляя ее регулирование рынку. Это в конечном итоге приводило к нестабильности и анархии в экономике.

Происшедшая в начале XIX века промышленная революция привела к новому этапу развития капитализма – индустриальному капитализму, что потребовало нового осмысления всей системы капиталистических отношений. Преемниками экономических взглядов А. Смита в последующие периоды развития капиталистической системы стали Д. Риккардо (1772–1823 гг.), Дж. Стюарт (1806–1873 гг.), Ж. Б. Сэй (1767–1832 гг.) и др. Развитие капитализма в XIX веке способствовало появлению крупной промышленности и крупного землевладения. Мелкие производители, ремесленники и торговцы не выдерживают конкуренции со стороны крупного промышленного и сельскохозяйственного производства. В результате развития мелких товарных производителей происходит концентрация собственности на средства производства. Это ведет к углублению социального неравенства. Государство вынуждено было вмешиваться в хозяйственную жизнь, стремясь регулировать экономические и социальные процессы.

В XIX веке в европейских странах, в Японии правительства используют такие методы регулирования экономических процессов, как субсидирование частных предпринимателей, кредитование определенных производств, создание государственных предприятий. Государство регулирует рынки труда и продукции не только экономическими, но и политическими средствами, устанавливая протекционистские тарифы, предоставляя монопольные права на производство определенных товаров или на торговлю в определенных районах. Уже к середине XIX века во многих европейских странах действовали законодательства в области ограничения рабочего дня, были введены ограничения на женский и детский труд, появляется система принудительного страхования от болезни, несчастных случаев, от инвалидности и старости. К концу XIX века – начала XX века контроль со стороны государства над экономической жизнью считался необходимым условием укрепления государственной власти, поддержания нормального уровня доходов государства и сохранения социального порядка.

В XX веке большинство капиталистических стран отошли от ранней классической модели. Стало очевидным, что свободный рынок не может быть универсальным средством регулирования экономики. Какими бы универсальными не были законы рынка, сам рынок является всего лишь механизмом, который приводит в движение всю систему капиталистического хозяйства. Когда происходит сбой в рыночном механизме, тогда необходимо вмешательство государства.

Более поздние формы «монополистического» капитализма, типичные для середины XX века, характеризовались экономической концентрацией и господством на рынке небольшого числа крупных фирм взамен конкуренции между многочисленными мелкими фирмами. При таких условиях обычной практикой для многих фирм было заключение соглашений об ограничении конкуренции и таком манипулировании рынками, которое вело бы к повышению прибыльности и стабильности. Более концентрированной стала также и собственность на капитал. Распределение акционерной формы собственности в начале XX века привело к рассредоточению собственности среди большого числа владельцев акций и упадку семейных фирм. Вследствие этого ослабло традиционное единство собственности и управления, и контроль за повседневной деятельностью фирм стал переходить к профессиональным менеджерам. Последние

стали определять также и более широкую политику компании в тех случаях, когда индивидуальные или семейные держатели акций сами по себе или в союзе с другими владельцами капитала не имели такой его доли, которая была бы достаточна для контроля над менеджментом. Однако, в последние сорок лет 20-го столетия в торговле наблюдался относительный упадок частного акционирования и увеличение доли собственности институциональной по мере вложения промежуточными финансовыми институтами (банками, страховыми компаниями, пенсионными фондами) значительных средств в акции компаний.

Экономическая роль государства становилась все более весомой даже в тех областях, где прежде применялись принципы невмешательства. На протяжении большей части XX века правительства стремились к достижению экономической стабильности и защите интересов местного капитала и труда. С этой целью государство использовало свое влияние в качестве покупателя товаров и услуг, а также систему государственных капиталовложений и субсидий. В большинстве европейских стран отстаивание национальных интересов проявлялось через развитие государственной собственности на часть промышленности, через регулирование частных инвестиций и процесса создания компаний путем выкупа предприятий, посредством контроля над уровнями заработной платы и цен. В современных условиях чаще всего наблюдаются следующие виды вмешательства регулирования государства в экономику: нормативное (правовое) и финансовое [8, с. 63].

Нормативное государственное регулирование направлено на обеспечение эффективной и справедливой работы рынков. Часто регулирование связано также с социальными ценностями государства (например, бесплатным медицинским обслуживанием, бесплатным образованием и др.). Финансовое государственное регулирование предлагает различного рода субсидии (или налоги), как средство воздействия на цены определенных видов продукции или доходы определенных категорий граждан. При этом ценовые субсидии могут быть частичными (например, низкая плата за обучение в государственных вузах, частичная оплата медобслуживания), либо полными (бесплатная система здравоохранения, бесплатное общее и другие виды образования). Говоря о степени вмешательства государства в экономические процессы, в целом можно сказать, что государственное вмешательство в рыночной экономике уместно в двух случаях: когда данный рынок неэффективен или когда вмешательство государства может привести к более эффективному результату, чем свободный рынок.

Таким образом, в современных условиях рыночных механизмов в «чистом» виде нет ни в одной стране капитализма, так как такого рода «чистые» механизмы ведут к острейшим диспропорциям и противоречиям в экономике, а, следовательно, к неразрешимым негативным последствиям в социальной сфере. Вмешательство государства в той или иной степени продолжает существовать во всех странах. Какими бы эффективными не были рыночные механизмы регулирования экономики, государство определяет национальную экономическую стратегию на основе социальных и политических целей.

Каковы же основные принципы рыночной экономики? Таковыми можно выделить следующие: свобода производства и потребления; эффективность экономической деятельности, получения дохода (прибыли); регулирование деятельности хозяйствующих субъектов самим рынком. основополагающим принципом рыночной экономики является стремление к свободной экономической активности (свобода диспозиции экономических субъектов), что выражается в свободе производства и потребления.

Свобода производства означает: владение средствами производства; возможность создать предприятие; приобрести необходимые средства, привлечь по своему усмотрению рабочую силу и выпускать то, что желаешь производить. Свобода потребления означает свободу использования полученных доходов (прибыли). Свобода, как основной принцип функционирования рыночной экономики, представляет собой всеобъемлющее понятие. Это – свобода выбора профессии и рабочего места, свобода выбора по-

требляемого товара, свобода предпринимательства, свобода распоряжения частным имуществом, включая средства производства и т.д.

Вторым, не менее важным, является принцип эффективности экономической деятельности, что выражается в том, что товар (услуга) находит своего потребителя на рынке и приносит доход. Именно потребители своими решениями (покупками) определяют эффективность той или иной экономической деятельности. Именно потребители в рыночной экономике определяют, что, как, когда и сколько производить. И в этом состоит одно из главных отличий рыночной экономики от плановой централизованной экономики.

Третий принцип заключается в том, что главным элементом мотивации для предприятия или предпринимателя в рыночной экономике является прибыль. Прибыль, как известно, представляет собой разницу между доходами и издержками производства. Поэтому любое предприятие стремится к достижению максимально высоких доходов в результате сбыта большого количества товаров по высоким ценам и к максимальному снижению издержек. Любое предприятие стремится к получению максимальной прибыли при господствующем положении на рынке. Господствующее положение на рынке не могут иметь сразу несколько предприятий, захвативших львиную долю рынка. Стараюсь избежать конкурентной борьбы за потребителя, производители часто заключают соглашения с фирмами сбыта или со своими конкурентами. Созданные монопольные группы пытаются оказывать влияние на свободное ценообразование, что несовместимо с рыночной экономикой. В этом случае важная роль принадлежит государству, которое должно обеспечить функционирование конкурентной среды (равных условий для всех производителей) – основы рыночно-хозяйственных отношений.

И четвертый принцип рыночной экономики состоит в том, что координационным инструментом деятельности экономических субъектов выступает собственно рынок, который регулирует спрос и предложение товаров с помощью механизма цен. Именно рынок определяет в конечном итоге, «Что?», «Как?» и «Для кого?» производится товар.

Действие рыночного механизма в целом может быть представлено следующим образом. Вначале решение, что производить, принимают предприятия, а впоследствии, сами потребители определяют, что покупать. Это означает суверенитет потребителя, который своим решением определяет вид и объем производимых товаров, то есть определяет направление производства. В результате этого товар, который никому не нужен, не продается. Товар, который стоит дороже, при аналогичном качестве, также не продается. Производители, игнорирующие сигналы рынка, в конечном итоге, подвергаются банкротству. Выигрывают те производители, которые выпускают качественную (при этом, более дешевую) и пользующуюся спросом продукцию.

Исходя из собственных интересов (достижение прибыли) предприятия выбирают наиболее благоприятную по издержкам комбинацию производственных факторов. На рынках производственных факторов принимаются решения о том, каким способом будут изготовлены те или иные товары. Товары покупает тот, кто получает доходы. В свою очередь доходы получают лишь те, кто обеспечивает эффективность труда и представляет иные производственные средства, пользующиеся спросом, причем, чем ниже предложения, тем выше доход и тем больше растет спрос. Следовательно, ситуация на факторных рынках определяет, кто получает товар, какой товар и в каких количествах, то есть для кого, собственно, производится товар. При этом, следует отметить, что все рынки (в экономическом цикле) тесно переплетаются. Управление экономическими процессами, в конечном итоге, осуществляется совместно рынками в тесной взаимосвязи. Таким образом, производители и потребители, в первую очередь, своим предложением и спросом выдают информацию о своих намерениях и условиях обмена. Они одновременно реагируют на результат рыночной деятельности. Экономические процессы приводятся в действие двигателем эгоистических стремлений. Но в тоже

время, в результате конкуренции с другими производителями достигается ситуация, когда прибыль одного из производителей не возрастает до необъятных размеров, а требования потребителей удовлетворяются в товарах необходимого качества и цены.

ВЫВОДЫ

Рыночная экономика не является экономическим порядком со строго установленными и неизменными правилами. Она может рассматриваться всего лишь как постоянно развивающийся процесс. В каждый период своего развития рыночная экономика проявляется в своих конкретных, специфических формах. Эта специфичность организационных форм рыночной экономики зависит от мировоззрения общества, миропонимания людей, трактовки ими места и роли человека в обществе и государстве, отношения человека к обществу и государству, от взаимодействия общества и государства и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вилке Ф. Предприятие в рыночной экономике. – Шверте, 1994.
2. Аберкромби Н., Хилл С., Тернер Б. Социологический словарь. // Пер. с англ.; под ред. С.А. Ерофеева. – Казань: Изд. Казан. ун-та, 1997.
3. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Изд. Экономическая лит, 1962.
5. Тарасов В. С. Государство и экономическое развитие общества. – Минск.: Беларускі кнігазбор, 1999.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Изд-во Эконом. лит., 1962.
7. Аберкромби Н., Хилл С., Тернер Б. Социологический словарь – Казань: Изд-во Казанского университета, 1997.
8. Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. Переходный период и дальнейшее развитие. // пер. с англ. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997.

Статья поступила в редакцию 29 декабря 2015 года.

УДК 004.5+007

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
КАК СРЕДСТВО СТРАТЕГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ И ДОСТИЖЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Г.М. БРОВКА,

канд. пед. наук, доцент, декан факультета технологий управления
и гуманитаризации

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

В последние десятилетия происходит активное внедрение инновационных и информационных процессов во все сферы жизни общества и государства (военную, политическую, экономическую, научно-образовательную, социальную, культурную, др.), что способствует ускорению их развития, но одновременно ведет к появлению неизвестных ранее вызовов, рисков и угроз, и требует новых мер обеспечения международной, региональной, национальной безопасности.

Ключевые слова: *информационно-коммуникативные технологии, инновационная безопасность, национальные интересы, национальная безопасность.*

Abstract

Last years there is an active introduction of innovative and information processes in all spheres of life of a society and the state (military, political, economic, scientifically-educational, social, cultural, other) that promotes acceleration of their development, but simultaneously conducts to occurrence of unknown before calls, risks and threats, and demands new measures of maintenance of the international, regional, national safety.

Key words: *information and communication technology, innovative security, national interests, national security.*

ВВЕДЕНИЕ

Информационно-коммуникативные технологии (ИКТ) – это совокупность методов, производственных и программно-технологических средств, объединенных в технологическую цепочку, обеспечивающую сбор, хранение, обработку, вывод и распространение информации [1, 3, 4, 6]. Информационные технологии предназначены для снижения трудоемкости процессов использования информационных ресурсов. Телекоммуникации – составная часть информационных технологий, средства дистанционной передачи данных через компьютерные сети и современные технические средства связи.

Результаты деятельности все большего числа работников зависят от информированности и способности эффективно использовать имеющуюся информацию. Все возрастающие потоки информации, которые не всегда доступны широкому кругу пользователей и, в то же время, все возрастающие потребности в использовании информации приводят к так называемому информационному кризису в обществе, создающему риски инновационному развитию [11, 12]. Преодоление этих кризисов, обеспечение по сути инновационной безопасности в государствах, ставших на путь прогрессивного изменения своего экономико-технологического пространства, осуществляется с помощью нового эволюционного процесса информатизации общества.

Информатизация общества – организованный социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информа-

ционных потребностей и реализации прав отдельных граждан и различных организаций на формирование и использование информационных ресурсов [1, 7].

Информационные ресурсы – это совокупность данных, организованных для эффективного получения достоверной информации. Сюда относятся отдельные документы и массивы документов, а также документы и массивы документов в информационных системах (библиотеках, архивах, фондах, банках данных и т.д.) [8].

Бурное развитие компьютерной техники и информационных технологий послужило толчком к развитию общества, называемого постиндустриальным, или информационным. Становление информационного общества происходит на наших глазах. Одновременно стали появляться уже новые риски и угрозы безопасности, возникающие в результате происходящих информатизационных и инновационных процессов [13, 14].

От расширенного внедрения информационных технологий в жизнь человека все страны мира перешли к этапу построения информационного общества. Информационное общество отличается от общества, в котором доминируют традиционная промышленность и сфера услуг, поскольку информация, знания, информационные услуги, и все отрасли, связанные с их производством (телекоммуникационная, компьютерная, телевизионная) растут более быстрыми темпами, становятся доминирующими в экономическом развитии, и способствуют образованию новых рабочих мест, вместе с тем происходит сокращение рабочих мест в других «отмирающих» отраслях промышленности, что вызывает социальную нестабильность [11, 12].

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Развитие информационного общества во всех странах признано социально важным процессом, что обусловлено информированностью общества о данном процессе, признанием его как глобального фактора экономического и социального развития, средством повышения социальной мобильности населения.

Информационное общество как объект научного анализа с правовой точки зрения изучается практически во всех странах мира. В научной литературе существует большое количество различных определений понятия «информационное общество», предложенных как зарубежными, так и отечественными учеными. Детальный анализ данных определений не являются нашей задачей. Отметим только классификацию определений, проведенную некоторыми белорусскими учеными. Некоторые авторы (например, Е.М. Ильина) [2] указывают на наличие пяти основных подходов к интерпретации термина «информационное общество»: технократический, гуманитарный, формационный, экономический и политологический. Анищенко В.В. [1, 4] выделяет восточный и западный подход к определению информационного общества.

Чаще всего понятие «информационное общество» определяется как особая форма организации общества, в которой создание информации, ее обработка и передача становятся фундаментальными источниками производительности труда. Иными словами, информационное общество – это общество, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой и реализацией информации, особенно высшей ее формы – знаний. При этом такими исследователями, как Абламейко С.В., Бровка Н.В. [1], обращается внимание на то, что в информационном обществе процесс компьютеризации позволит гражданам иметь доступ к надежным источникам информации, избавит от рутинной работы, обеспечит высокий уровень автоматизации обработки информации в производственной и социальной сферах. Движущей силой развития общества должно стать производство информационного, а не материального продукта. Материальный же продукт станет более информационно емким, что означает увеличение доли инноваций, дизайна и маркетинга в его стоимости.

Характерными признаками информационного общества являются:

- формирование единого информационно-коммуникационного пространства в стране как части мирового информационного пространства, равноправное участие всех членов общества в информационной деятельности;
- становление и преобладание в экономике новых компьютерных и информационных технологий, основанных на перспективных телекоммуникациях, средствах вычислительной техники;
- создание и развитие рынка информации, перевод информационных ресурсов общества в ресурсы социально-экономического развития;
- повышение уровня образования на основе внедрения информационных технологий;
- обеспечение прав граждан на свободное получение, использование и распространение информации, как важнейшего условия демократического развития.

В процессе перехода от традиционного общества к информационному возникают новые риски:

- достоверности информации;
- возрастания роли и социальной ответственности средств массовой информации перед обществом за содержание информации;
- соблюдения авторских прав и вторжения информационных технологий в частную жизнь;
- психологической и социальной адаптации общества к информационной среде.

С учетом названных вызовов многие государства принимают меры к институциональному обеспечению национальной безопасности в информационной сфере в целях обеспечения национальных интересов. Можно отметить следующее хронологическое появление законов об информатизации: Закон Республики Узбекистан (май 1993 г.), Закон Украины (июль 1994 г.), Закон Российской Федерации (январь 1995 г.), Закон Республики Беларусь (сентябрь 1995 г.). В странах Европейского союза аналогичные законы появились в конце 1980 – начале 1990-х годов.

Следующим этапом стало принятие национальных стратегических планов, или программ, построения информационного общества (или электронного государства). Так, в США в 1993 году был принят национальный план развития глобальной информационной инфраструктуры, в Канаде стала развиваться «Информационная магистраль». В 1994 году Европейское сообщество поставило в числе стратегических приоритетных задач создание в странах Европы информационного общества, для чего был создан проект «Электронная Европа». Периодически этот проект анализируется и уточняется, в последнее время он трансформирован в проект «I2010 – A European Information Society for growth and employment».

В 2000 году была принята Окинавская хартия глобального информационного общества. На всемирных встречах на высшем уровне в Женеве (декабрь 2003 г.) и Тунисе (ноябрь 2005 года) разработаны Декларация принципов и План действий. Генеральная Ассамблея ООН одобрила Тунисское обязательство и Тунисскую программу для информационного общества.

В настоящее время национальные стратегии развития Информационного общества и построения электронного правительства приняты более чем в 90 странах.

В опубликованном 21.02.2011 года докладе ЕС по внедрению электронного правительства отмечается, что все больше людей во всех странах ЕС в настоящее время имеют доступ к государственным услугам через Интернет. Среднее число оказываемых государственных услуг через Интернет в ЕС выросло с 69 % до 82 % с 2009 по 2010 год. Хотя имеется достаточно большое неравенство между странами. Европейский Союз ставит цель, чтобы к 2015 году половина всех граждан при решении вопросов по четырем из пяти видов бизнеса использовала средства Интернета и электронного правительства.

Рубеж тысячелетий совпал с переходом человечества к пятой — технологической революции и стадии развития, которую обозначают обычно как общество знания и «информационно-коммуникационное общество» [11]. Большинство специалистов сходятся в том, что можно выделить взаимосвязанные характерные его черты:

- лавинообразное нарастание информационной насыщенности хозяйственной, управленческой и других сфер деятельности и превращении информации в фактор социально-экономического развития;

- становление рыночной инфраструктуры потребления информации и информационных услуг;

- постепенное замещение централизованных структур сетевыми типами организации, приспособленными к быстрым, гибким изменениям и развитию.

На этой основе создаются предпосылки для значительного повышения эффективности производства, для экономии природных ресурсов и защиты окружающей среды, для перехода к устойчивому развитию.

Осознавая все преимущества информационного общества, нельзя не учитывать, что оно несет с собой не только новые решения и возможности, но и новые вызовы, риски и угрозы. Последствия их применения целиком зависят от ценностных установок и политических решений и требуют разработки стратегии обеспечения национальной безопасности в сфере инноваций и в том числе использования информационных технологий. Что позволит проводить адекватную политику и принимать своевременные управленческие решения на всех уровнях государственного управления [13, 14].

Важнейшей особенностью информационного общества и его рисками является перенос акцента в производстве с обработки материалов на производство информации и оказание услуг. Преимущественное развитие «третичного» сектора экономики — оказания услуг — приводит к существенному изменению удельного веса этих отраслей в формировании валового национального продукта. В целом ряде европейских стран более половины оборота средств в информационной индустрии приходится на создание информационных продуктов и технологий и лишь 45% — на производство техники; в индустрии связи разрыв еще более радикальный: 80% составляют телекоммуникационные услуги и только 20 % — производство средств коммуникации.

Очевидна тенденция увеличения доли людей, занимающихся обработкой информации, в общей структуре занятости развитых стран. С точки зрения американского экономиста Т. Стюарта [1], и председателя совета директоров компании Google Э. Шмидта [12], информационный век наступил в 1991 году, когда впервые американские компании больше затратили на приобретение информационной техники, необходимой для манипулирования с информацией (компьютеры и телекоммуникационное оборудование), чем на промышленное оборудование, предназначенное для разного рода действий с материальными предметами (двигатели, турбины, станки и механизмы, машины и т.п.). По некоторым расчетам, доля американцев, чей труд в основном связан с физическим трудом в сфере производства или услуг (сельхозработники, ремесленники, механики, розничные торговцы, парикмахеры и т.п.), сократился с 83 % в 1900 году до 41 % в начале XXI века [1, 5]. Аналогичные изменения происходят и в других странах. Именно поэтому одно из самых распространенных определений информационного общества такое: информационным называется общество, в котором обработкой информации занято больше людей, чем обработкой сырья и материалов.

Перестройка мировой экономики, начавшаяся в середине 1970-х годов, привела к смене доминирующей формы организационной структуры предприятия и межфирменного сотрудничества. Целью организационных изменений была адаптация к резко возросшим темпам изменений в финансовой, экономической, институциональной и технологической среде деятельности фирм. Общее направление изменений — переход от вертикальных иерархических структур к гибким сетевым формам организации, причем

сети стали формообразующей основой как внутренней организации современной корпорации, так и ее взаимодействия с партнерами (межфирменные сети, корпоративные стратегические альянсы и т.п.). Аналогичные организационные изменения происходят в сфере услуг, административных органах и других областях деятельности. Развитие информационно - коммуникационных технологий (ИКТ) стимулировало происходящие изменения, позволило выявить все преимущества новой формы экономико-социальной организации, хотя организационные изменения возникли и развивались первоначально независимо от технологического развития. Со своей стороны, развитие телекоммуникационной инфраструктуры, и прежде всего Интернета, привело к тому, что все больше транзакций в современной экономике и обществе совершаются с использованием компьютерных сетей. Интернет становится глобальной средой общения, труда и отдыха. В первоначальный период сложно было предвидеть риски и угрозы, возникающие для этих синергетических инновационных процессов, и тем более рисков и угроз всем сферам национальной безопасности в результате внедрения инновационных технологий, в особенности информационно-коммуникационных.

Информационно-коммуникационные технологии стали подлинной движущей силой мирового экономического и технологического развития, преумножая сегодняшние знания и духовные ценности, расширяя сферы использования достижений науки и техники. Стало очевидным преобладание информационной составляющей деятельности людей над всеми другими ее формами и компонентами. Стремительно растет удельный вес отраслей, относящихся к созданию, использованию и передаче информации. Сегодня этот показатель в наиболее передовых странах приближается к 25 % национального валового продукта. И при этом с каждым днем необходимо затрачивать все большие средства (и финансовые, и материальные, и трудовые ресурсы) для обеспечения безопасности функционирования ИТК систем во всем мире, и тем более - в передовых государствах.

По мере того как информация становится самым ходовым товаром в мире, ведущие корпорации становятся богаче, чем многие страны средних размеров. Глобализация заставляет предпринимателей вступать в жесткую конкуренцию, в результате которой выживают действительно сильнейшие, которые затем получают большую реальную власть, начинают оттирать с рынка новых игроков и вовсе не подпускать к нему слабых.

Такой «передел» мира может отразиться не только на судьбе субъектов предпринимательства, но и на развитии цивилизации. Главная опасность заключается в том, что усиливающаяся глобализация производства и мобильность всемирных корпораций может неблагоприятным образом повлиять на обеспечение национальной безопасности государств, а также политику охраны окружающей среды, право на труд и социальную защиту человека. Развитие и широкое использование ИКТ привело к появлению еще одного измерения бедности, — так называемой «информационной бедности» [12]. Это понятие отражает рост социальной дифференциации населения по новому принципу — принципу возможностей доступа к современным ИКТ, когда лишь часть населения получает доступ к новым технологиям и информационным ресурсам и может реализовать это преимущество. «Бедным» остается рассчитывать на то, что благодаря ускорению процесса технологической инновации, вовлечению индустриального капитала и конкуренции новая сетевая технология и инфраструктура постепенно будут становиться все дешевле, а потому доступнее для большего числа людей. Широкое внедрение ИКТ во все сферы жизни ведет к появлению не только таких новых форм социальной и экономической деятельности как электронная коммерция, но и таких, как телеработа, дистанционное образование, телемедицина и электронное правительство. Не следует забывать, что этот ресурс ведет и к соблазну использовать его для экспорта цветных революций, дестабилизации общества, внедрению псевдодемократических виртуальных ценностей.

Сегодня четко обозначилась тесная связь между образованием, обучением и развитием, поэтому ключевым фактором для любой отрасли, организации или компании становится эффективный доступ к образованию и непрерывное обучение. Во многих странах реальностью становится развертывание массовой системы качественного обучения на расстоянии, и образования, не ограниченного возрастными рамками, системы постоянного повышения квалификации. Улучшение подготовки специалистов открывает компаниям и учреждениям новые горизонты в управлении персоналом, а значит и возможности роста производства. В свою очередь, для каждого работника это означает более успешную и динамичную карьеру, большую мотивацию к труду. Система образования, в свою очередь, должна будет приучать ребенка, подростка и взрослого к необходимости постоянных изменений в образе жизни, к восприятию нового. То есть государство может успешнее решать задачу накопления человеческого капитала.

В информационном обществе обычным явлением станет «телеработа», которая в состоянии кардинально решить проблему занятости, в том числе для людей с ограниченными физическими возможностями, что может помочь решению одной из самых сложных социальных проблем. Кроме того, с массовым распространением телеработы связываются надежды на решение такой острой проблемы больших городов, как перегрузка транспортной системы и загрязнение воздуха выхлопными газами.

В условиях бурного развития новых информационно-коммуникационных технологий, безусловно, произойдут существенные перемены в традиционных СМИ — в печати, радио, телевидении, в доступе к ним, в способах доставки и, вероятно, в содержании. Радио- и телевизионные передачи, как правило, размещаются в интернете в двух формах — аудиовизуальной и текстовой. Текст становится общим знаменателем для всех СМИ в интернете. При этом газета или журнал имеют большие преимущества, поскольку публикуемая там информация, как правило, отработана высококвалифицированными специалистами, в результате чего читатель получает тщательно проанализированные, хорошо обработанные сведения. Сейчас газетам и журналам проще перейти к электронной версии, чем телеканалам, но со временем, возможно, ситуация изменится.

С появлением глобальной сети возникли и принципиально новые СМИ — электронные газеты. Электронная газета имеет ряд особенностей. Одна из них состоит в том, что такое издание постоянно обновляется, часто хорошо иллюстрировано и в нем нет, как правило, законченных статей. Материал заканчивается тогда, когда заканчивается событие. В этом смысле журналисты в газете, живущей в интернете, должны работать постоянно и их статьи пишутся таким образом, чтобы последняя фраза всегда могла бы быть дополнена. Электронные газеты уже сейчас опережают не только традиционные печатные СМИ, но и телевидение по скорости распространения информации.

Глобализация, порожденная взрывным развитием ИКТ, созданием планетарных сетей, триумфом рыночной экономики, либерализацией международной торговли, развитием транспорта, приводит к размыванию национальных и политических границ и к ускорению темпов индустриализации и унификации культур. Многие развитые и развивающиеся страны в полной мере осознали те колоссальные преимущества, которые несет с собой развитие и распространение информационно-коммуникационных технологий. Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что движение к информационному обществу — это путь в будущее человеческой цивилизации. Именно это фиксирует Окинавская хартия глобального информационного общества, которая подписана руководителями ряда ведущих стран в августе 2000 г.

Информационное общество стало политической целью развития многих государств и регионов. Уже более 20 лет оно является предметом программных разработок, в том числе и в области стратегий обеспечения международной, региональной и национальной безопасности на национальном, международном и региональном уровнях, основная цель которых — обеспечить максимальную пользу и снизить риски, угрозы и

негативные последствия. Например, в условиях интенсивного использования глобальных сетей возникают новые формы агрессии со стороны наиболее развитых стран в отношении менее развитых, появляется опасность утраты целыми сообществами своей культурной и национальной самобытности, происходит навязывание человечеству потребительских предпочтений и вкусов в интересах узкой группы транснациональных компаний-производителей. В условиях существования открытых, легкодоступных и легко наполняемых информационных сетей возникает проблема ограничения информации, считающейся социально и экономически опасной, проблема безопасности персональных и других видов данных, проблема соблюдения авторских прав и прав производителей электронной информации [13, 14].

В ответ на вызовы информационного века в последние несколько лет практически все развитые и многие развивающиеся страны начали разрабатывать национальные программы формирования информационного общества, стратегии и концепции информационной и научно-технологической безопасности, а некоторые даже приступили к их реализации. Первая такая программа, известная как «Национальная информационная инфраструктура», появилась в начале 90-х годов в США. Осознав свое отставание, Европа в соответствии с Пятой рамочной программой исследований объявила проект «Технологии информационного общества». Однако неудовлетворительные результаты первого года его выполнения побудили Европейскую Комиссию в конце 1999-го выступить с новой инициативой — «Электронная Европа», которая была призвана активизировать деятельность по формированию общеевропейского информационного общества. Наряду с общеевропейской инициативой есть национальные программы у Великобритании, Франции и многих других стран Европы и мира. В развитых странах уже приняты документы третьего поколения, подводящие промежуточные итоги и ставящие новые цели в построении информационного общества. Европейский Союз, который имеет специальный комиссариат по вопросам информационного общества, разработал концепцию новой экономической революции, в которой утверждается, что Европа может развиваться только в условиях нового электронного экономического пространства.

Мировой опыт показывает, что каждая страна движется к информационному обществу своим путем от начального рубежа, определяемым сложившимися политическими, социально-экономическими и культурными условиями [11]. Политические и социально-экономические условия, в которых еще 10-15 лет будет происходить переход стран СНГ к информационному обществу, существенно отличаются от условий, характерных для развитых стран. В последних имеется эффективно функционирующая рыночная экономика, обеспечивающая постоянный рост информационных потребностей и платежеспособный спрос на информационные продукты и услуги, есть мощный средний класс, являющийся основным потребителем информационных услуг. Экономике этих стран располагают свободными средствами для инвестирования в развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры.

В большинстве развитых стран имеется хорошо развитая база производства и предоставления населению информационных продуктов и услуг, сложилась система компьютерного образования и стремительно расширяется сфера услуг, предоставляемых сетью Интернет. Государства СНГ находятся только в начале пути. Несмотря на большой опыт решения вопросов информатизации, мы задержались в разработке современных программ, учитывающих проблематику информационного общества. Но, ставя перед собой цели решения стратегических задач всемерного развития общества, обеспечения экономической безопасности, содружество не может остаться в стороне от общей тенденции.

Одной из основополагающих характеристик информационного общества является становление и развитие глобальной информационной инфраструктуры [1].

В исследовании, проведенном департаментом ООН по экономическим и социальным вопросам и опубликованном 2 марта 2012 г., отражено состояние дел по созданию электронного правительства. В нем отмечается, что Республика Беларусь, например, занимает 61-е место из 193 стран мира. В рейтинге по уровню развития телекоммуникационной инфраструктуры по сравнению с 2008 годом Беларусь поднялась с 84-го на 48-е место.

Законом Республики Беларусь от 10 ноября 2008 года № 455-3 «Об информации, информатизации и защите информации» определено, что государственное регулирование и управление в данной сфере осуществляется Президентом Республики Беларусь, Советом Министров, НАН Беларуси, Оперативно-аналитическим центром при Президенте Республики Беларусь, Министерством связи и информатизации, иными государственными органами в пределах их компетенции. В рамках Государственной программы «Электронная Беларусь» были выполнены проекты, направленные на развитие технологической инфраструктуры оказания государственных информационных услуг на основе использования информационно-коммуникационных технологий.

В 2003–2006 годах созданы автоматизированные информационные системы практически для всех органов государственного управления. С 2007 по 2010 год создавалась информационно-коммуникационная инфраструктура, ориентированная в первую очередь на формирование системы оказания государственных информационных услуг, разрабатывались информационные системы взаимодействия государственных органов и потребителей (граждан и организаций), в том числе на основе реализации принципа «одного окна».

В числе других мероприятий Государственной программы «Электронная Беларусь», направленных на предоставление государственных информационных услуг и имеющих важные практические результаты, отмечаются следующие:

1) создание корпоративной библиотечной сети в составе Национальной библиотеки Беларуси, республиканских и областных библиотек и региональных информационных центров. Сеть обеспечивает доступ к библиотечным информационным ресурсам широкому кругу пользователей, включая жителей сельских районов республики;

2) создание автоматизированных систем, обеспечивающих на основе заявительного принципа «одно окно» электронное взаимодействие государственных органов и организаций при выполнении административных процедур при выдаче справок

3) разработка единой информационно-аналитической среды для сбора, обработки данных, наблюдения, диагностики и обмена медицинской информацией в оперативном режиме;

4) создание общереспубликанской системы и базы данных по сбору налогов от физических лиц – граждан Республики Беларусь;

5) создание автоматизированной системы пограничного контроля на всех пунктах пропуска через Государственную границу Республики Беларусь, что позволило значительно ускорить и упростить процедуру оформления документов гражданами Республики Беларусь при пересечении государственной границы [9].

В рамках Государственной программы «Электронная Беларусь» создана общегосударственная автоматизированная информационная система (ОАИС). В 2009 году внедрена базовая версия программного обеспечения интеграционного ядра и порталов ОАИС, на базе национального оператора электросвязи РУП «Белтелеком» создана техническая инфраструктура для развертывания программно-технического комплекса ОАИС.

Важными факторами становления информационного общества в нашей стране являются:

- Создание сети библиотек Республики Беларусь.
- Создание Парка высоких технологий, который вносит важный вклад в процесс становления информационного общества. Парк высоких технологий создан с целью

разработки в Республике Беларусь программного обеспечения, информационно-коммуникационных и других технологий, направленных на повышение конкурентоспособности национальной экономики, создание уникальной благоприятной среды для развития высоких технологий. Гарантией успешного функционирования Парка является создание для деятельности резидентов благоприятных экономических, социальных и правовых условий.

- Повышение качества образования и рынка в области IT-технологий. По оценкам экспертов, на белорусском рынке экспортно-ориентированного программирования работают квалифицированные специалисты с высоким уровнем образования. В последние годы белорусские инженеры, ученые, программисты участвуют в широкомасштабных технологических проектах (создание космических станций, мощных компьютерных и глобальных коммуникационных систем, ядерные разработки и др.). Увеличивается количество белорусских специалистов, занятых на рынке экспортного программирования. Так, белорусские компании EPAM, IBA, Sam-Solutions, Belsoft, ScienceSoft выполняют проекты для British Telecom, T-Mobile, Cingular/ATT, BlueCross BlueShield, Reuters, Лондонской Фондовой Биржи, AeroMexico, William Hill, SAP, Microsoft, Hyperion, BEA, Colgate, Samsung, IBM, Siemens, Alcatel и других (по данным Национального инвестиционного сайта Республики Беларусь) [10].

- Развитие национальных компьютерных технологий, средств обработки и хранения мощных потоков информации. В стране действует Республиканский суперкомпьютерный центр коллективного использования, как структурное подразделение Национальной Академии Наук Беларуси. Он объединяет вычислительные мощности суперкомпьютерных конфигураций «СКИФ».

- Все большее использование компьютерных и информационных технологий в быту. Компьютеры используются в жилищах, например, с целью обеспечения их нормальной жизнедеятельности (охранная, противопожарная или газовая автоматика; управление освещенностью, расходом электроэнергии, отопительной системой, бытовыми приборами со встроенными микропроцессорами). Компьютеры также используются для обеспечения информационных потребностей людей (заказы на товары и услуги; обеспечение справочной информацией).

Об активном развитии в Беларуси частного IT-сектора свидетельствует тот факт, что первые частные IT-компании появились в нашей стране в конце 1980-х – начале 1990-х годов. Развитию частного IT-сектора способствовало принятое в 2004 году решение Президента Беларуси о создании Парка высоких технологий. В Парке высоких технологий в 2011 году было зарегистрировано 94 компании-резидента, общая численность работающих на 1 января 2011 г. составила 9421 человек, объем производства компьютерных программ его резидентами в 2010 году составил 590 млрд. рублей и вырос по сравнению с 2009 годом на 47 %. [10].

ВЫВОДЫ

Изложенное выше позволяет сделать вывод о значительной роли государства в формировании информационного общества. Следует однозначно констатировать, что ни одно общество не может рассчитывать на успешное внедрение результатов пятой технологической революции без определяющей государственной поддержки и регулирования.

Стратегическими задачами ближайшего будущего для государств СНГ должны стать вопросы правового и организационного характера, препятствующие динамичному развитию общества знания – информационного общества:

- решение проблем защиты и охраны авторских прав и интеллектуальной собственности, в том числе на цифровой контент и программное обеспечение;

- ускорение создания нормативно-правовой базы для предоставления органами власти электронных государственных услуг;
- совершенствование государственной системы управления процессами информатизации.
- развитие инфраструктуры государственной системы оказания информационных услуг в электронном виде.

То есть создание эффективной системы оказания государственных электронных услуг, включая развитие национальной информационно-коммуникационной инфраструктуры, обеспечивающей опережающее развитие растущих информационных потребностей граждан, бизнеса и государства. Одной из составляющих задач оказания государственных электронных услуг является создание республиканской иерархической системы, охватывающей различные уровни – республиканский, областной, районный и сельский.

Обеспечение информационной и инновационной безопасности государств в долгосрочной перспективе будет зависеть от безусловной реализации Стратегий развития, в т.ч. концептуально прописанных в Государственных программах и имеющегося положительного опыта ряда стран. Так, например, Стратегия развития информационного общества Республики Беларусь на период до 2015 года, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 9 августа 2010 г. № 1174, позволяет четко сформулировать цели на период до 2020-2030 годов и выбрать реальные пути их достижения. Важное значение для информатизации республики и ее продвижения на пути построения информационного общества имеет Национальная программа ускоренного развития услуг в области информационных технологий на период 2011–2015 годы, утвержденная постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 28 марта 2011 г. № 384.

Основной целью названной выше Национальной программы является создание условий для ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий, содействующих развитию информационного общества на инновационной основе и способствующих повышению качества и эффективности информационных отношений населения, бизнеса и государства, в том числе, формированию государственной системы оказания электронных услуг.

Указанная Национальная программа структурно состоит из девяти подпрограмм и включает 147 мероприятий, из них 106 НИОКР и 41 – организационно-техническое (в том числе четыре инвестиционных). В качестве подпрограмм определены следующие: «Национальная информационно-коммуникационная инфраструктура», «Электронное правительство», «Электронное здравоохранение», «Электронная занятость и социальная защита населения», «Электронное обучение и развитие человеческого капитала», «Формирование национального контента», «Электронная таможня», «Безопасность ИКТ и цифровое доверие», «Развитие экспортно-ориентированной ИТ-индустрии». Перечисленные подпрограммы охватывают важнейшие направления дальнейшего развития информационного общества и соответствуют аналогичным программам многих стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абламейко С.В., Новик И.А., Бровка Н. В. Краткий курс истории вычислительной техники и информатики, Минск, БГУ, 2014.
2. Ильина Е. М. На пути к информационному обществу: государство, политика, информация в Республике Беларусь, Минск, 2010.
3. Васильев В.Н., Стафеев С.К. Компьютерные информационные технологии – основа образования XXI века, в журнале Комплексные инструменты в образовании, 2002, N1, с. 3-7.

4. Абламейко С.В., Марушко Д. А. К вопросу о правовом обеспечении информационной безопасности при формировании информационного общества в Республике Беларусь, Известия НАН Беларуси №4, с. 39-45.
5. Норенков И.П. Краткая история вычислительной техники и информационных технологий / Приложение к журналу "Информационные технологии" № 9/2005, Изд-во «Новые технологии», «Информационные технологии», Приложение, 2005.
6. Фринланд, А.Я. Основные ресурсы информатики: учеб.пособие / А.Я. Фринланд. – Тула: Изд-во Тул. гос. пед. ун-та, 2004. – 253 с.
7. Телешкола.: Энциклопедия.: Информатика. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.internet-school.ru/Enc.ashx?item=3479>.
8. Зуев К.А. Компьютер и общество – М.: Изд-во полит.лит-ры, 1990.
9. Леонтьев В.А. – «Новейшая энциклопедия Интернета 2008» - ОЛМА-ПРЕСС: Образование, 2008.
10. Парк высоких технологий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://invest.belarus.by/ru/investment/http/>
11. Carlota Perez Technological Revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages / Edward Edgar Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
12. Эрик Шмидт и Джаред Козн Новый цифровой мир. Как технологии меняют жизнь людей, модели бизнеса и понятие государства / Издательство «Манн, Иванов и Фербер», Москва, 2013.
13. Бровка Г.М. ЕАЭС: инновационное развитие и возникающие риски / // В сб.: «Общая история единения народов. Роль лидеров Казахстана и Беларуси в становлении и развитии независимых государств»: матер. докл. Междун. научной конф – Минск, БНТУ, 21 марта 2015. – С.38-44.
14. Бровка Г.М. Вызовы и угрозы национальным интересам в контексте инновационного развития / // В сб.: «Влияние внешней политике на национальный интерес»: матер. докл. Междун. научной конф – Кишинев, 15 мая 2015. – С.37-42.

Статья поступила в редакцию 13 ноября 2015 года.

УДК 334.722+338.2+658

МАЛОЕ ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ:
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Д.М. КРУПСКИЙ

начальник управления науки и инновационной политики
Министерства экономики Республики Беларусь

Н.А. ХАУСТОВИЧ

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и управления
Белорусского государственного экономического университета, г. Минск

Аннотация

В статье раскрывается содержательный аспект инновационного предпринимательства, представлена характеристика отдельных видов субъектов инновационной инфраструктуры. Проанализированы сильные стороны, обозначены проблемы развития инновационного предпринимательства, а также представлено свое видение условий активизации инновационного предпринимательства в Республике Беларусь.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, инновационная деятельность, малый бизнес.

Abstract

The article reveals the substantial aspect of innovative business, with the characteristics of certain types of entities of innovation infrastructure. There was analyzed the strengths indicated by the problems of development of innovative enterprise, and presented special vision of the conditions of activation of innovative enterprise in the Republic of Belarus.

Key words: innovative entrepreneurship, innovation activity, small business.

ВВЕДЕНИЕ

В законодательстве стран мира, в том числе и нашей страны, отсутствует понятие «инновационное предпринимательство». Даже столь популярный сегодня свободный информационный ресурс интернета Википедия не идентифицирует этот термин [3]. Вместе с тем, под инновационным предпринимательством принято понимать предпринимательскую деятельность, направленную на коммерциализацию и (или) внедрение в производство результатов научной и научно-технической деятельности. Встречается и более короткое определение термина «инновационное предпринимательство»: создание и экономическая реализация новшеств [2].

Можно утверждать, что инновационное предпринимательство, как особый тип предпринимательства, получило распространение в США с начала 80-х годов двадцатого столетия, после принятия законов Стивенсона–Уайдлера и Байя-Доула, которые создали условия для участия частного бизнеса в коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, созданных за счет бюджетных средств. Это, в свою очередь, стало основой для формирования рынка научно-технической и инновационной продукции.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В содержательном плане инновационное предпринимательство может быть представлено следующим образом:

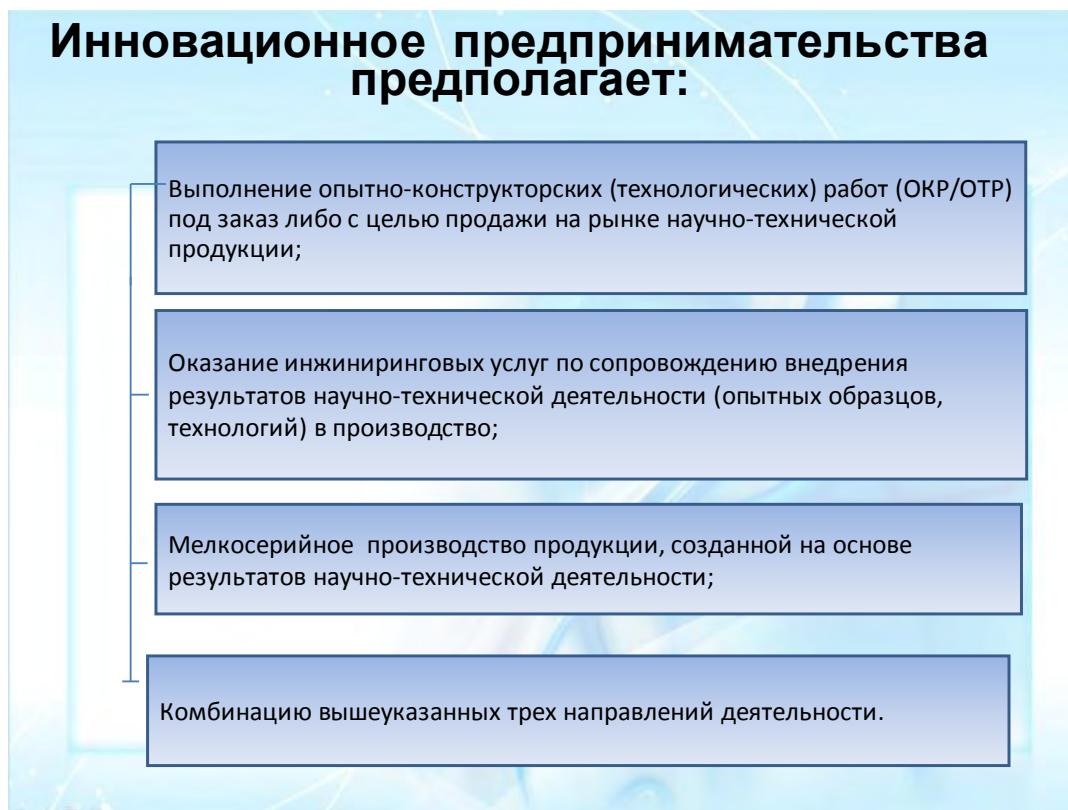


Рисунок 1 - Виды инновационного предпринимательства

Как свидетельствует мировой опыт, для занятия инновационным бизнесом требуется наличие компетентности в 2-х сферах:

- непосредственно организации и осуществления предпринимательской деятельности;
- конкретной области знаний, техники и технологий, на использовании результатов которой организуется инновационный бизнес.

По сути своей деятельности инноватор должен сочетать качества предпринимателя и ученого-разработчика (изобретателя), что является редкостью.

В настоящее время общепризнанным является тот факт, что развитие сектора инновационного предпринимательства выступает одним из ключевых условий для повышения конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке. Это обуславливается следующими причинами:

- во-первых, инновационное предпринимательство гораздо восприимчивее к новшествам, что позволяет малым инновационным предприятиям успешно конкурировать с крупными компаниями;
- во-вторых, инновационное предпринимательство обладает высоким потенциалом адаптации к изменениям рыночной ситуации, как в кратко-, так и среднесрочной перспективе, что позволяет весьма гибко реагировать на рыночный спрос, создавать новые и модифицировать существующие человеческие потребности.

В странах с развитой рыночной экономикой сектор инновационного предпринимательства является серьезным игроком мирового рынка научно-технической и инновационной продукции, обладающим значительными экспортными возможностями.

Несмотря на неблагоприятную экономическую ситуацию, инновационная деятельность в мире продолжает развиваться. Во многих странах расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы продолжают расти. Наблюдается концентрация производства наукоемкой и высокотехнологичной продукции под контролем всего нескольких высокоразвитых стран. По некоторым экспертным оценкам, на долю семи высокоразвитых стран мира приходится до 90 % объема наукоемкой продукции. На рынке высокотехнологичной продукции доминирует узкий круг высокоразвитых стран: США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, которые обладают 46 макротехнологиями и контролируют 80 % рынков. На долю США приходится 22 макротехнологии, Германии – 9, Японии – 7, Великобритании и Франции – по 4. По одной макротехнологии имеют Швеция, Швейцария, Норвегия и Италия [5].

По экспертным оценкам, к 2020 году в мировой экономике будут доминировать отрасли (виды экономической деятельности), использующие преимущественно технологии V и VI технологических укладов. Следовательно, для обеспечения конкурентоспособности национальной экономики Беларуси требуется концентрация усилий государства по ускоренному формированию высокотехнологичного сектора (фармацевтика, био- и наноиндустрия, приборостроение и электроника, атомная энергетика, ИТ-индустрия), причем как на собственной, так и на импортной технологической базе.

Инновации становятся все более необходимым условием развития бизнеса и обеспечения его конкурентоспособности, а инновационные компании-лидеры получают все больше преимуществ над своими конкурентами, показывая более высокую динамику развития и качество роста [4].

В условиях открытости национальной экономики Беларуси, данное обстоятельство имеет особое значение, в том числе и с точки зрения обеспечения национальной безопасности в научно-технологической и экономической сферах.

Субъекты инновационного предпринимательства. Опыт экономически развитых стран мира свидетельствует, что «ядром», организационно-экономическим механизмом функционирования национальной инновационной системы является рынок научно-технической и инновационной продукции, посредством которого обеспечивается коммерциализация созданных результатов интеллектуальной деятельности и участие страны в процессе международного научно-технического обмена.

Традиционно структура рынка научно-технической и инновационной продукции включает 4-е сегмента:

- рынок патентов и лицензий на объекты интеллектуальной собственности;
- рынок наукоемких (инновационных) и высокотехнологичных товаров (продукции);
- рынок венчурных инвестиций;
- рынок труда в сфере научно-технической и инновационной деятельности.

Экономической основой функционирования рынка выступает наличие значительного количества его участников, конкурирующих друг с другом.

Для обеспечения функционирования рынка требуется соответствующая инфраструктура. Имеются определенные отличия между понятиями «инфраструктура поддержки инновационной деятельности» и «инновационная инфраструктура».

Понятие «инфраструктура поддержки инновационной деятельности» нормативно в законодательстве нашей страны не определена и под ней понимается довольно широкий круг организаций и иных лиц, оказывающих содействие инновационной деятельности, включая и вопросы правовой защиты и коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

В законодательстве Республики Беларусь инновационная инфраструктура определяется как совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности.

В свою очередь, под субъектом инновационной инфраструктуры понимается юридическое лицо, предметом деятельности которого является содействие осуществлению инновационной деятельности и которое зарегистрировано в качестве субъекта инновационной инфраструктуры в порядке, установленном законодательством [1].

К субъектам инновационной инфраструктуры относятся:

- технопарки;
- центры трансфера технологий;
- венчурные организации;
- иные юридические лица в случаях, предусмотренных законодательными актами.

Регистрация (продление срока действия регистрации) юридических лиц в качестве субъектов инновационной инфраструктуры и лишение их этого статуса осуществляются по решению ГКНТ.

Более подробно остановимся на характеристике отдельных видов субъектов инновационной инфраструктуры.

Основным видом субъектов инновационной инфраструктуры являются научно-технологические парки (технопарки). Согласно законодательству Беларуси научно-технологический парк (далее - технопарк) - субъект инновационной инфраструктуры, имеющий среднесписочную численность работников до 100 человек, целью деятельности которого является содействие развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах и создание условий для осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, являющимися резидентами технопарка, инновационной деятельности [1, с. 2].

Основное направление деятельности технопарка - оказание поддержки резидентам технопарка путем содействия в создании производств по выпуску новой продукции, освоении новой технологии для их реализации на рынке, содействия в осуществлении внешнеэкономической деятельности в целях продвижения инноваций на внешний рынок, оказания услуг по подготовке бизнес-планов инновационных проектов и т.д. Технопарк также может оказывать содействие в создании на его базе субъектов малого предпринимательства в сфере инновационной деятельности и осуществлять материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение их деятельности.

Отношения технопарка с резидентами технопарка строятся на основании заключаемых между ними договоров на осуществление инновационной деятельности.

Период возможного нахождения субъекта инновационной деятельности в статусе резидента технопарка ограничивается сроком, предусмотренным учредительными документами технопарка. Организационная структура технопарка определяется им самостоятельно в соответствии с законодательством.

Таким образом, являясь коммерческими организациями, технопарки обеспечивают свое функционирование и развитие посредством получения доходов от оказания услуг своим резидентам:

- услуг аренды движимого (оборудование) и недвижимого (здания и помещения) имущества – основной вид доходов;
- услуг инновационного сервиса (лицензионно-патентные, инжиниринговые, научно-технические услуги, маркетинг инноваций, управление инновационными проектами, бизнес-планирование и инвестиционный консалтинг, поиск деловых партнеров и инвесторов, бухгалтерские и юридические услуги и т.п.).

Резиденты технопарка - юридические лица или индивидуальные предприниматели, осуществляющие инновационную деятельность с использованием предоставленного технопарком движимого и недвижимого имущества, в том числе помещений различного функционального назначения, и оказываемых технопарком услуг (выполняемых

работ), пользующиеся статусом резидента на основании решения органов управления технопарка.

Другим видом субъектов инновационной инфраструктуры являются центры трансфера технологий. Трансфер технологий - комплекс мероприятий, направленных на передачу новшеств из сферы их получения (разработки) в сферу практического использования;

Центр трансфера технологий - субъект инновационной инфраструктуры, имеющий среднесписочную численность работников до 100 человек, целью деятельности которого является обеспечение трансфера технологий, или имеющий обособленное подразделение с численностью работников не менее семи человек, целью деятельности которого является обеспечение трансфера технологий.

Основным направлением деятельности центра трансфера технологий является проведение исследований конъюнктуры рынка по выявлению возможностей коммерциализации новшеств, обеспечение правовой защиты новшеств, оказание услуг по управлению инновационными проектами и т.д.

В случае если статусом центра трансфера технологий наделено юридическое лицо, имеющее обособленное подразделение, целью деятельности которого является обеспечение трансфера технологий, это юридическое лицо пользуется предоставляемыми ему как центру трансфера технологий льготами и преимуществами в части деятельности соответствующего обособленного подразделения.

Третий вид субъектов инновационной инфраструктуры – венчурные организации. Согласно белорусскому законодательству, венчурная организация - коммерческая организация, являющаяся субъектом инновационной инфраструктуры, предмет деятельности которой состоит в финансировании инновационной деятельности.

Основными направлениями деятельности венчурной организации являются: финансирование венчурных проектов; передача субъектам инновационной деятельности по договору лизинга необходимого оборудования; создание юридических лиц, осуществляющих инновационную деятельность и т.д.

Венчурная организация может передавать свое имущество, включая денежные средства, в доверительное управление в соответствии с законодательством.

Проблемы развития инновационного предпринимательства в Беларуси. Наиболее полный комплекс показателей инновационного развития по различным странам мира отражает Глобальный индекс инноваций. Это исследование Международной бизнес-школы INSEAD, охватывающее 141 страну, в совокупности производящие 99,5 % мирового ВВП и в которых проживает 95 % населения планеты по 80 различным переменным, которое детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития.

В этом году список десяти мировых лидеров в области инноваций практически не изменился по сравнению с прошлым годом. В рейтинге стран мира по уровню инновационных возможностей и результатов по-прежнему лидирует Швейцария. За ней следуют Великобритания, Швеция, Нидерланды, Соединённые Штаты, Финляндия, Сингапур, Ирландия, Люксембург и Дания.

Беларусь в 2015 году заняла 53 место в общем рейтинге, между Вьетнамом (52) и Румынией (54), поднявшись за два года на 24 позиции (2013 год - 77 место) [6].

Анализируя результаты исследования, можно сделать вывод, что сильные стороны Беларуси связаны с качеством человеческого капитала, развитием внутреннего рынка, развитием знаний и технологий (32 место по каждому критерию). Показатели развития инфраструктуры отмечаются на уровне ниже среднего (60 место). Мешают развитию инноваций несовершенные институты (94 место), низкие показатели результатов творческой деятельности (94) и уровень развития бизнеса (94).

Среди стран бывшего СССР, охваченных исследованием, Беларусь занимает шестое место после Эстонии (23 место), Латвии (33), Литвы (38), Молдовы (44) и России (48).

Беларусь действительно имеет существенные наработки: это оптические и вакуумные технологии, мобильная связь, ЖКИ-экраны, цифровая фото- и кинотехника, лазеры, программирование, биотехнологии и генетика [5, с 16].

В условиях нашей страны дополнительным препятствием для развития инновационного предпринимательства выступает то обстоятельство, что, несмотря на отсутствие каких-либо законодательных ограничений, не поощряется практика занятия предпринимательской деятельностью у заведующих лабораториями (кафедрами) – основного звена руководителей, непосредственно выступающих организаторами научной и научно-технической деятельности.

Доминирующей тенденцией последних двух десятилетий является сужение базы для развития сектора инновационного предпринимательства. Это обуславливается тем, что основой для реализации инновационных бизнес-проектов являются результаты научно-технической деятельности (опытные образцы новой техники, технологии и материалы), имеющие коммерческий потенциал. Возникает спираль отрицательной обратной связи: недофинансирование научно-технической сферы – недостаточное количество коммерчески перспективных результатов научно-технической деятельности – отсутствие (недостаток) успешных инновационных проектов, направленных на коммерциализацию полученных результатов научно-технической деятельности. За период 2011-2014 гг. бюджетная составляющая наукоёмкости ВВП снизилась с 0,26 % от ВВП в 2011 г. до 0,25 % от ВВП в 2014 г., что свидетельствует о совершенно недостаточном ресурсном обеспечении инновационного развития.

Наблюдается крайняя малочисленность и финансовая слабость сектора инновационного предпринимательства, выступающего, как это показывает мировая практика, основным двигателем инноваций. В 1992 году в республике было зарегистрировано 843 малых инновационных предприятий с численностью персонала 21,4 тыс. человек, в 1999 году – 503 с численностью персонала 5,7 тыс. человек, а в 2009 году – 301 с численностью персонала 3,4 тыс. человек.

После 2009 года методология сбора статистических данных изменилась, и статистика по малым инновационным предприятиям не представляется. Однако негативную тенденцию в развитии инновационного предпринимательства можно проследить на основе следующей информации: количество микро- и малых организаций по виду экономической деятельности «Научные исследования и разработки» с 2010 по 2014 гг. снизилось на 30 % (таблица 1).

Таблица 1 - Количество микроорганизаций и малых организаций по виду экономической деятельности «Научные исследования и разработки» (раздел 73 по ОКРБ 005 2006), единиц

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Малые организации	52	53	52	52	44
Микроорганизации	152	133	138	125	103
Всего	204	185	190	178	147

Текущее состояние сектора инновационной инфраструктуры Беларуси характеризуется следующими цифрами: на 01 января 2015 года в качестве субъектов инновационной инфраструктуры зарегистрировано 14 юридических лиц, в том числе:

- 12 технопарков, из них в Брестской области – 2, Витебской – 2, Гомельской – 2, Гродненской – 2, Могилевской – 1, Минской – 1, в г. Минске – 2;
- 2 центра трансфера технологий: в г. Витебске – 1, в г. Гомеле – 1.

– Необходимо отметить, что по данным Белстата по состоянию на 01 января 2015 года в Республике Беларусь зарегистрировано 111,8 тыс. субъектов малого предпринимательства, в которых было занято 818,5 тыс. человек.

Наблюдается устойчивая тенденция роста количества резидентов технопарков. Так, их общее количество в 2014 году составило 84 (в 2010 году – 7) с общей численностью персонала порядка 1 тыс. занятых. Это связано, прежде всего, с ростом площадей технопарков, которые за пятилетку увеличились с 19,2 тыс. кв. метров до 87,6 тыс. кв. метров (почти в 4,6 раза).

Основными направлениями деятельности резидентов технопарков являются такие высокотехнологичные направления как:

- приборостроение, машиностроение, электроника;
- оптика и лазерные технологии;
- энергетика и энергосбережение;
- информационные технологии, разработка программного обеспечения;
- медицина, фармацевтика, производство медицинского оборудования;
- био- и нанотехнологии.

В настоящее время основной проблемой развития технопарков в нашей стране являются отсутствие у них надлежащей материально-технической базы (недвижимого имущества), что не позволяет привлекать резидентов и получать объем доходов, достаточный для обеспечения нормального функционирования коллектива персонала технопарка численностью 10-15 человек.

Однако из 12 технопарков, получивших статус субъектов инновационной инфраструктуры, лишь 5 в полной мере выполняют функции, определенные действующим законодательством. Остальные 7 имеют численность персонала 2-3 человека и осуществляют капитальный ремонт (реконструкцию) зданий и помещений, не имея возможности привлечь более 1-3 резидентов.

Вместе с тем, численность резидентов технопарков (84 юридических лица) является крайне незначительной в общем количестве субъектов малого предпринимательства, что свидетельствует о той скромной роли, которую играют сегодня технопарки в качестве площадок для развития инновационного предпринимательства.

Что касается венчурных организаций, то в настоящее время лишь Белорусский инновационный фонд имеет статус венчурной организации.

Следует отметить, что на динамику развития как инфраструктуры поддержки инновационной деятельности в целом, так и сектора инновационной инфраструктуры, в частности, оказывало и продолжает оказывать влияние то принципиальное обстоятельство, что в Республике Беларусь к настоящему времени имеются лишь отдельные элементы рынка научно-технической и инновационной продукции, что не позволяет в полной мере использовать в качестве стимула экономического и инновационного развития такой инструмент, как конкуренция товаропроизводителей.

В 2014 году в Республике Беларусь из 5998 имеющихся патентов сделки купли-продажи состоялись лишь на 48 патентов на изобретения и полезные модели в сфере научно-технической деятельности (0,8 процента). Из полученных белорусскими субъектами патентов в силе поддерживаются менее 30 процентов.

В Республике Беларусь осуществляют свою деятельность всего 84 патентных поверенных и 65 оценщиков объектов интеллектуальной собственности (51 из которых – действующие), причем в большинстве своем наблюдается совмещение функций патентных поверенных и оценщиков, что свидетельствует о крайне небольшой емкости отечественного рынка.

Главное препятствие для этого – наличие значительного государственного сектора, поскольку ни субъекты хозяйствования государственной формы собственности, ни

государственные органы, в ведении которых они находятся, не заинтересованы в конкуренции.

В свою очередь, отсутствие конкуренции не создает стимула для внедрения в производство результатов научно-технической деятельности и, в дальнейшем, вывода на рынок наукоемких (инновационных) и высокотехнологичных товаров, созданных на их (результатов научно-технической деятельности) основе, что, в конечном итоге, самым негативным образом сказывается как на конкурентоспособности отдельных субъектов хозяйствования, так и на конкурентоспособности национальной экономики в целом. Кроме того, отсутствие спроса на инновации сдерживает развитие таких сегментов рынка научно-технической продукции, как рынок лицензий и патентов, рынок венчурных инвестиций, рынок труда в сфере научно-технической деятельности.

Условия активизации инновационного предпринимательства. Решение назревших проблем в области инновационного предпринимательства и инфраструктуры прямо предполагает проведение активной государственной политики, имеющей четко сформулированные цель и задачи, а также предусматривающей содержательный комплекс мер по ее реализации. В этой связи, авторами представлено свое видение, какой должна быть такая активная политика.

Имея на сегодняшний день достаточно высокий уровень развития человеческого капитала (32 место в мире согласно Глобальному индексу инноваций), ключевую роль в становлении малого инновационного предпринимательства призвана сыграть система институтов его поддержки и развития, формирование полноценной рыночной инновационной инфраструктуры, которая должна включать в себя:

- площадки для инновационного предпринимательства;
- механизм государственно-частного партнерства в сфере инновационного предпринимательства;
- отечественный рынок научно-технической и инновационной продукции.

Площадками для инновационного предпринимательства могут выступать, к примеру, Парк высоких технологий, Китайско-Белорусский индустриальный парк, научно-технологические парки и свободные экономические зоны, что предполагает приоритетное финансирование расходов на их инфраструктуру и развитие материально-технической базы за счет средств республиканского и местных бюджетов;

Суть механизма государственно-частного партнерства в сфере малого инновационного предпринимательства заключается в том, что ГКНТ (либо созданное на его базе Министерство инновационного и технологического развития) использует Белорусский инновационный фонд в качестве соучредителя для создания с физическими и (или) юридическими лицами, являющимися правообладателями объектов интеллектуальной собственности, либо заинтересованными во вложении инвестиций, хозяйственные общества для коммерциализации перспективных результатов научно-технической деятельности (объектов интеллектуальной собственности) в отраслях высокотехнологичного сектора, в том числе созданных за счет бюджетных средств.

Для развития отечественного рынка научно-технической и инновационной продукции потребуется обеспечить принятие на уровне руководства государства следующих стратегических решений:

- во-первых, по селективной (избирательной) приватизации и реструктуризации организаций государственной формы собственности (машиностроение и металлообработка, легкая, пищевая и деревообрабатывающая промышленность);
- во-вторых, по развитию сектора малого инновационного предпринимательства на основе использования результатов научно-технической деятельности, созданных за счет бюджетных средств.

В случае принятия и последующей реализации таких стратегических решений, начнется формирование конкурентной среды и будет создан массовый платежеспособ-

ный спрос на инновации в отраслях национальной экономики, что приведет к интенсивному развитию всех сегментов отечественного рынка научно-технической продукции. Это позволит создать благоприятные условия для участия нашей страны в международном научно-техническом обмене, обеспечит «встраивание» национальной инновационной системы Беларуси в глобальную инновационную систему.

Использование указанных инструментов потребует изменения направления потоков финансовых ресурсов государства, которое будет заключаться в реальном свертывании государственной поддержки тех отраслей и секторов национальной экономики Беларуси, продукция которых находится на завершающей стадии жизненного цикла, при одновременном наращивании бюджетных расходов на создание условий, включая строительство необходимой инфраструктуры, для обеспечения ускоренного формирования высокотехнологического сектора и развития инновационного предпринимательства.

Для воплощения задуманного потребуются реализация комплекса следующих мер:

– увеличение ежегодных лимитов бюджетных расходов на развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности, предусмотренных на 2016-2020 гг. до 1 % от планируемого объема ВВП.

– централизация средств инновационных фондов и наращивание ресурсной базы Белорусского инновационного фонда;

– обеспечение приоритетного финансирования расходов на создание инфраструктуры и развитие материально-технической базы Парка высоких технологий, Китайско-Белорусского индустриального парка, научно-технологических парков и свободных экономических зон;

– создание системы государственной поддержки кластерных проектов, предусматривающих формирование инновационно-промышленных кластеров в высокотехнологическом секторе;

– подготовка и реализация, в том числе с использованием международной технической помощи, серии пилотных кластерных проектов, предусматривающих формирование инновационно-промышленных кластеров в высокотехнологическом секторе;

– организация системы бизнес-инкубирования (с использованием инструментов государственной финансовой и нефинансовой поддержки) субъектов малого предпринимательства, находящихся на начальной стадии деятельности, осуществляющих свою деятельность в высокотехнологическом секторе;

– расширение практики предоставления Белорусским инновационным фондом займов, инновационных ваучеров и грантов для физических и юридических лиц для реализации инновационных проектов, предусматривающих коммерциализацию объектов промышленной собственности;

– снятие ограничений и поощрение практики занятия предпринимательской деятельности, предусматривающей коммерциализацию созданных результатов научно-технической деятельности, для работников государственных научных учреждений и учреждений профессионально-технического, среднего специального и высшего образования, включая заведующих лабораториями (кафедрами);

– поощрение практики использования механизма государственно-частного партнерства при создании государственными научными учреждениями (учреждениями высшего образования) совместно с частными инвесторами субъектов малого предпринимательства (в форме хозяйственных обществ) для коммерциализации созданных результатов научно-технической деятельности;

– организация и проведение государственными органами информационно-разъяснительной работы по вопросу применения инструментов стимулирования инновационной деятельности, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

Лидирующие в области инноваций государства создали тесно увязанные инновационные экосистемы, в рамках которых инвестиции в человеческий капитал в сочета-

нии с сильной инновационной инфраструктурой поддерживают высокий уровень творческой деятельности [7].

В качестве первоочередных шагов по созданию благоприятных условий для формирования и развития рынка научно-технической и инновационной продукции выступают следующие меры:

- формирование перечня организаций промышленности государственной формы собственности, подлежащих реструктуризации и (или) приватизации;
- организация и реализация серии пилотных проектов по приватизации (реструктуризации) организаций промышленности государственной формы собственности, в том числе с использованием международной технической помощи, и с привлечением отечественных и зарубежных консалтинговых организаций;
- проведение инвентаризации результатов научно-технической деятельности (объектов интеллектуальной собственности), принадлежащих государству, на предмет выявления коммерческого потенциала (востребованности на рынке);
- организация и проведение серии маркетинговых исследований, направленных на изучение отечественного и зарубежного спроса на научно-техническую продукцию, созданную в Республике Беларусь, и подготовка на этой основе конъюнктурных обзоров отдельных рынков (машиностроительной, нано- и биотехнологической продукции и др.), необходимых для принятия управленческих решений по развитию высокотехнологического сектора и коммерциализации созданных результатов научно-технической деятельности;
- развитие инфраструктуры в сфере интеллектуальной собственности, включая службы организаций по интеллектуальной собственности, институт оценщиков объектов интеллектуальной собственности, патентных поверенных;
- создание эффективного организационно-экономического механизма коммерциализации результатов научно-технической деятельности, принадлежащих государству, на базе Республиканского центра трансфера технологий, и организацию деятельности национального агентства по коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в форме хозяйственного общества с использованием государственно-частного партнерства, а также 3-х базовых инжиниринговых центров (по одному в системах НАН Беларуси, Министерства образования и ГКНТ) для сопровождения процесса внедрения в производство научно-технической продукции. Потребуется также наделить субъекты инновационной инфраструктуры функциями в области коммерциализации результатов научно-технической деятельности, для чего необходимо внесение изменений в Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь»;
- поощрение профессионально-деловых контактов и связей, направленных на развитие сетевого взаимодействия между научным сообществом Республики Беларусь и отечественными и зарубежными бизнес-ассоциациями (общественными объединениями предпринимателей и работодателей, венчурных инвесторов и бизнес-ангелов);
- организация работы с изобретателями и рационализаторами, включая организацию массового обучения методикам интеллектуального творчества, направленным на решение изобретательских и научно-технических задач (проблем), в том числе в рамках молодежного республиканского конкурса «100 идей для Беларуси», на повышение качества продукции (ТРИЗ, ФСА, «Бережливое производство», TQM, 6 сигм и т.п.), в том числе с привлечением зарубежных консалтинговых организаций и известных специалистов (экспертов);
- организация международного научно-технического и инновационного сотрудничества.

Организация и поддержка стартап-движения. Стартап представляет собой распространённое на Западе и достаточно новое для Беларуси явление и может быть определён как [8]:

- организация, создающая новый продукт или услугу в условиях высокой неопределённости;
- временная структура, существующая для поиска воспроизводимой и масштабируемой бизнес-модели;
- быстрорастущая компания.

Решение назревших проблем в области инновационного предпринимательства и инфраструктуры прямо предполагает проведение активной государственной политики, имеющей четко сформулированные цель и задачи, а также предусматривающей содержательный комплекс мер по ее реализации. В этой связи, авторами представлено свое видение, какой должна быть такая активная политика.

Ее цель: создание условий для массовой коммерциализации созданных в Республике Беларусь результатов научно-технической деятельности посредством облегченного доступа начинающих предпринимателей (инициаторов инновационных и высокотехнологичных стартапов) к финансовым ресурсам и услугам инновационного сервиса.

Задачи активной государственной политики:

- обеспечение организационно-структурного, кадрового и материально-технического развития субъектов инновационной инфраструктуры;
- организационная, информационная и финансовая поддержка организаций, осуществляющих подготовку и проведение мероприятий, направленных на вовлечение молодежи в изобретательскую, предпринимательскую и инновационную деятельность;
- создание условий для облегченного доступа к финансовым и организационным ресурсам субъектов малого инновационного предпринимательства, находящимся на начальной стадии деятельности;
- поощрение (стимулирование) к занятию инновационной и предпринимательской деятельности научных работников высшей квалификации и профессорско-преподавательского состава учреждений высшего, среднего специального и профессионально-технического образования.

Для этого целесообразно реализовать комплекс следующих мероприятий:

1. В области организационно-структурного, кадрового и материально-технического развития субъектов инновационной инфраструктуры:

- принятие решений, предусматривающих включение действующих научно-технических парков в систему подведомственных организаций ГКНТ;
- завершение ранее начатых инновационных проектов, предусматривающих создание и развитие материально-технической базы научно-технологических парков;
- обеспечение выделения бюджетных средств для реализации инновационных проектов, направленных на развитие материально-технической базы научно-технологических парков: ООО «Технопарк Полесье» (г.Пинск), ООО «Апсель» (г.Лида), РИУП «Научно-технологический парк Полоцкого государственного университета», РИУП «Научно-технологический парк Витебского государственного технологического университета», РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник»;
- обеспечение привлечения кредитных ресурсов КНР для развития материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры на условиях долевого софинансирования инновационных проектов по схеме: «60 % -кредитные ресурсы КНР, 30 % -бюджетные средства, 10 % -средства научно-технологических парков (собственные и заемные);
- проработка вопроса и инициация ГКНТ создания научно-технологических парков в городах областного подчинения, имеющих промышленный и научно-технический потенциал (Бобруйск, Барановичи, Мозырь, Солигорск, Горки, Орша);

- развитие Белорусского инновационного фонда в качестве организации (субъекта инновационной инфраструктуры), оказывающей комплексную поддержку (финансовую, организационную и информационную) инновационному предпринимательству;

- организация и проведение регулярных мероприятий для персонала субъектов инновационной инфраструктуры, направленных на повышение квалификации, информирование и внедрение передовых мировых практик оказания услуг инновационного сервиса;

- организация целевого обучения (стажировок) отдельных категорий работников субъектов инновационной инфраструктуры, в том числе за рубежом;

- проработка вопроса и инициация создания Республиканской ассоциации инновационного предпринимательства и инфраструктуры в качестве саморегулирующей организации участников рынка научно-технической и инновационной продукции.

2. В области организационной, информационной и финансовой поддержки организаций, осуществляющих подготовку и проведение мероприятий, направленных на вовлечение молодежи в изобретательскую, предпринимательскую и инновационную деятельность:

- формирование и обеспечение реализации ежегодных планов организации и проведения стартап-мероприятий в регионах и г.Минске;

- оказание местными органами власти организационной, информационной и финансовой поддержки организаций, осуществляющих подготовку и проведение мероприятий, направленных на вовлечение молодежи в изобретательскую, предпринимательскую и инновационную деятельность, включая предоставление субсидий организаторам стартап-мероприятий с учетом требований законодательства;

- развитие конкурса БРСМ «100 идей для Беларуси» в качестве национальной площадки для информационного продвижения и коммерциализации научно-технических разработок молодежи, в том числе посредством выделения бюджетных средств, предусмотренных на развитие государственной системы научно-технической информации для финансирования мероприятий, направленных на вовлечение молодежи в изобретательскую и инновационную деятельность.

3. В области создания условий для облегченного доступа к финансовым и организационным ресурсам субъектов малого инновационного предпринимательства, находящихся на начальной стадии деятельности:

- предоставление за счет средств займа Всемирного банка по проекту «Повышение конкурентоспособности в Республике Беларусь» услуг бизнес-инкубирования и инновационных ваучеров и грантов для реализации инновационных проектов физических лиц и субъектов малого инновационного предпринимательства, находящихся на начальной стадии деятельности;

- привлечение международной технической помощи для реализации мероприятий (проектов), направленных на обучение навыкам инженерно-технического творчества и инновационного предпринимательства, обеспечение сетевого взаимодействия между изобретателями, разработчиками и предпринимателями (потенциальными инвесторами);

- расширение практики предоставления Белорусским инновационным фондом грантов для коммерциализации собственных научно-технических разработок победителям Республиканского конкурса инновационных проектов и конкурса «100 идей для Беларуси»;

- принятие решения о создании в ГУ «БелИСА» консультационно-методического центра маркетинга инноваций и услуг инновационного сервиса;

- принятие решения о создании на базе РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» инкубатора малого предпринимательства для участников конкурса «100 идей для Беларуси».

4. В области поощрение (стимулирование) к занятию инновационной и предпринимательской деятельности научных работников высшей квалификации и профессорско-преподавательского состава учреждений высшего, среднего специального и профессионально-технического образования:

– принятие решений коллегиальных органов республиканских органов государственного управления, Президиума НАН Беларуси, направленных на поощрение к занятию инновационной и предпринимательской деятельности научных работников высшей квалификации и профессорско-преподавательского состава учреждений высшего, среднего специального и профессионально-технического образования;

– расширение практики принятия решений коллегиальных органов республиканских органов государственного управления, Президиума НАН Беларуси, предусматривающих передачу физическим лицам, являющимся разработчиками научно-технической продукции, созданных за счет бюджетных средств результатов научно-технической деятельности для ее последующей коммерциализации на условиях, определенных Указом Президента №59;

– расширение практики создания субъектов малого инновационного предпринимательства при научных организациях и учреждениях высшего образования, в том числе с участием частных инвесторов и деловых партнеров;

– организация мероприятий в системе НАН Беларуси и Министерства образования, направленных на обеспечение взаимодействия научных работников высшей квалификации и профессорско-преподавательского состава учреждений высшего, среднего специального и профессионально-технического образования, заинтересованных в коммерциализации собственных научно-технических разработок с потенциальными инвесторами и деловыми партнерами (контактно-кооперационные биржи, ярмарки, выставки, нетворкинг и др.).

ВЫВОДЫ

По итогам выполнения предложенных мероприятий предусматривается достижение к 2020 году следующих индикаторов:

- количество научно-технологических парков – 15;
- количество резидентов – 300;
- количество субъектов малого предпринимательства, основным видом деятельности которых являются исследования и разработки – 480;
- количество физических лиц и субъектов малого предпринимательства, которым предоставлены инновационные ваучеры и гранты – 160;
- количество стартап-мероприятий, проводимых на территории Республики Беларусь ежегодно – 300;
- количество участников (без учета организаторов, экспертов и инвесторов) стартап-мероприятий, проводимых на территории Республики Беларусь ежегодно – 24 тыс. человек.

Резюмируя выше изложенное, необходимо сказать о том, что сложившаяся ситуация в научно-инновационной сфере требует от государства безотлагательного принятия назревших решений, обуславливаемых также и началом перехода мировой экономики к VI технологическому укладу. При отсутствии таких решений «окно технологических возможностей» в складывающемся новом мировом разделении труда закроется для нашей страны на ближайшие 40-60 лет, что самым негативным образом скажется на конкурентоспособности национальной экономики, и, в конечном итоге, на национальной безопасности Беларуси как суверенного государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РБ О государственной инновационной политике и инновационной деятельности от 10 июля 2012 г. № 425-З
2. Курс предпринимательства /под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара, М., ЮНИТИ, 1997г
3. Инновационное предпринимательство // Википедия [Электронный ресурс] Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/w/index.php?search> – Дата доступа :07.11.2015.
4. Исследование PricewaterhouseCoopers: «Рост через инновации: российский и международный опыт». [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. — 31.10.2013. URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/10/31/6383>
5. Енин Ю. И., Основные направления развития инновационной деятельности малого и среднего бизнеса Республики Беларусь/ институциональные механизмы развития малого и среднего бизнеса, материалы 1 международной научно-практической конференции, Минск, 30-31 января 2014 года, с. 15.
6. The Global Innovation Index [Электронный ресурс] – Режим доступа : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis/> – Дата доступа : 07.11.2015
7. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2014 года //Центр гуманитарных технологий, Информационно-аналитический портал [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/2014/07/18/6841>– Дата доступа : 07.11.2015.
8. Стартап / Материалы Википедии [Электронный ресурс] Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Стартап> – Дата доступа : 07.11.2015.

Статья поступила в редакцию 3 декабря 2015 года.

УДК 330.1

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

А. МУХАТОВ

аспирант

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Статья посвящена исследованию проблемам конкурентоспособности промышленных предприятий Республики Беларусь. На наш взгляд, проблема конкурентоспособности промышленности недостаточно исследована. Для того, чтобы проследить взаимосвязь конкурентоспособности промышленности Республики Беларусь и инноваций в промышленность, необходимо оценить уровень конкурентоспособности. Оценка конкурентоспособности проводится с использованием комплексного метода.

Ключевые слова: конкурентоспособность промышленности, конкурентоспособность, промышленность, оценка конкурентоспособности.

Abstract

The article investigates the problems of competitiveness of industrial enterprises of the Republic of Belarus. However, despite this fact, the problem of insufficient competitiveness of industry investigated. In order to trace the relationship of the Republic of Belarus industrial competitiveness and innovation in the industry, it is necessary to evaluate the level of competitiveness. Competitiveness assessment is carried out by using a complex method.

Key words: industrial competitiveness, competitiveness, industry, competitiveness assessment.

ВВЕДЕНИЕ

Проблема конкурентоспособности промышленных предприятий Республики Беларусь не теряет своей актуальности на протяжении долгого периода времени, т. к. именно отрасль промышленности составляет основу национальной экономики. Однако, не смотря на данный факт, проблема конкурентоспособности промышленности недостаточно исследована. Особую актуальность данная проблема получила в связи с ростом цен на энергоносители и ухудшением ситуации во внешней торговле Беларуси [4, с. 78].

Многие отечественные экономисты, изучающие проблему конкурентоспособности страны и промышленности (А. Гламбоцкая, Д. Крук, Е. Ракова, А. Скриба, И. Точицкая, Г. Шиманович), в частности пришли к выводу, что конкурентоспособность промышленности значительно возросла в 1998-2009 гг., а за 2010-2013 гг. динамика была нестабильной, если оценивать ее через рост производительности труда. Однако другие критерии оценки конкурентоспособности говорят о ее снижении.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Термин «конкурентоспособность» широко используется в экономике в отношении как товара или предприятия, так и отрасли или даже государства. При этом не существует четкого определения того, что понимается под конкурентоспособностью, а в отношении конкурентоспособности страны существуют сомнения целесообразности применения данного термина в принципе (Krugman (1996)) [1, с. 12].

Если рассматривать конкурентоспособность в рамках отрасли промышленности, то можно заключить, что одним из ключевых факторов является уровень используемых инноваций при организации производственного процесса.

У Беларуси имеется огромный инженерный потенциал на крупных предприятиях, значительные возможности в области научных исследований и разработок, а также квалифицированная рабочая сила. В республике есть неплохая база для осуществления инновационной политики. Однако воплощение научных знаний в новые коммерческие продукты и процессы, а также в соответствующие экономические результаты испытывает определенные затруднения. Это связано с тем, что в основном научная деятельность сконцентрирована в исследовательских организациях и оторвана от реальных запросов производственного сектора экономики. Такая ситуация не способствует инновационному развитию на уровне предприятий. К сожалению, проблема успешной интеграции науки, образования и промышленности не до конца решена в большинстве стран. В Беларуси в этом объединительном движении ключевую роль могли бы сыграть новые высокотехнологичные фирмы, основной компетенцией которых является перевод результатов научных исследований и разработок в сферу бизнеса и увеличение тем самым производительности компаний, их экономического роста. Это на сегодняшний день наиболее гибкие структуры, способные связать науку и промышленность, обеспечить возможности для предпринимательской инициативы, имеющейся в научной и образовательной среде. Для появления таких фирм и интеграции их в экономику в Беларуси есть все задатки [6, с. 42-43].

В 2012 году экспертами Европейской экономической комиссии ООН была начата работа по обзору инновационного развития Республики Беларусь. Менеджер проекта Хосе Паласин отметил, что существует широкое понимание и признание важности инноваций для будущего роста и конкурентоспособности республики со стороны властей. Одним из главных направлений преобразования производственного потенциала страны признано внедрение новых технологий, необходимых для ускорения экономического роста, укрепления безопасности и конкурентоспособности экономики. В этой связи были предприняты значительные усилия для создания институциональных элементов национальной инновационной системы (НИС). Решительные шаги сделаны в сторону формирования инновационной инфраструктуры. Однако основное внимание было сконцентрировано на административных, институциональных элементах НИС, а не на связях и взаимодействиях между ее различными подсистемами, например между бизнесом, наукой, образованием [7, с. 33]. На сегодняшний день в Беларуси под инновациями преимущественным образом понимаются наукоемкие технологические разработки, и именно такая трактовка инноваций нашла отражение в политике.

В то же время многие исследователи полагают, что инновации следует рассматривать как изменение состояния того или иного объекта (системы). Впервые такой подход к определению инновации предложил И. Шумпетер, который ввел в научный оборот понятие «осуществление новых комбинаций». Согласно И. Шумпетеру, новые комбинации представляют собой изменение производства и рынка и осуществляются в следующих случаях:

- производство нового, т.е. еще не известного потребителям блага, или создание нового качества того или иного блага;
- использование нового, т.е. в данной отрасли промышленности практически неизвестного..., метода (способа) производства, в основе которого не обязательно лежит новое научное открытие и который может заключаться даже в новом способе коммерческого использования существующего товара;
- освоение нового рынка сбыта, т.е. такого рынка, на котором до сих пор данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того, существовал этот рынок прежде или нет;

- приобретение нового источника сырья или полуфабрикатов, равным образом независимо от того, существовал этот источник прежде, или просто не принимался во внимание, или считался недоступным, или его еще просто только предстояло создать;

- выполнение соответствующей реорганизации, например, обеспечение монопольного положения или подрыв монопольного положения другого предприятия».

Схожее суждение о сущности инновации как процесса изменения, высказывается рядом специалистов в области инноваций. В частности, Л. Водачек и О. Водачкова инновацией считают «целевое изменение в функционировании предприятия как системы». Аналогичной точки зрения придерживаются и другие авторы. Так, например, Ю.В. Яковец утверждает, что инновация есть «качественные изменения в производстве».

Отдельные авторы рассматривают инновацию как «новое приложение научных и технических знаний, приводящее к успеху на рынке». Подобный подход также находит много сторонников. Например, Б. Твисс полагает, что инновация есть «процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание».

Это, конечно, не означает, что в стране нетехнологические формы инноваций не признаются в принципе или напрочь отрицается важность взаимоувязки различных компонентов национальной инновационной системы. Однако ни то ни другое пока что не закреплено в государственной инновационной политике. Иными словами, понимание важности этих аспектов не повлекло за собой разработку конкретных мер по содействию развитию нетехнологических инноваций и укреплению связей между отдельными подсистемами в рамках НИС [7, с. 35]. Предложенные ЕЭК рекомендации носят разносторонний характер. Они затрагивают, в частности, стратегию продвижения инноваций, распределение финансовых ресурсов, новые направления инновационной политики и конкретные инструменты стимулирования инновационных процессов. В некоторых случаях предлагается изучить возможность использования новых инструментов поддержки и решений путем реализации пилотных проектов [8, с. 19].

Изучив работы современных экономистов, занимающихся изучением проблемы конкурентоспособности и инновационности промышленности Республики Беларусь, можно заключить, что в настоящий момент промышленность Республики Беларусь характеризуется низким уровнем инновационности. И это ключевая проблема, которая должна решаться многовекторно. Для определения роли инноваций в деятельности промышленного предприятия необходимо рассмотреть объективную необходимость их внедрения:

– во-первых, создание и использование инноваций, с одной стороны, обусловлено конкурентной борьбой товаропроизводителей, а, с другой стороны, является решающим фактором повышения конкурентоспособности;

– во-вторых, пионеры освоения инноваций имеют возможность получения дополнительной прибыли в результате временной монополии на рынке;

– в-третьих, радикальные инновации являются практически единственным средством, опираясь на которое небольшое предприятие может превратиться в ведущую корпорацию, т.е. стать абсолютно конкурентоспособным.

Автор полагает, что между уровнем конкурентоспособности отрасли промышленности и инноваций существует прямая связь. Как показывает практика, чем больше финансовых, трудовых и научных сил вложено в использование и развитие инноваций, тем выше потенциал развития промышленности, спрос на ее продукцию и скорость адаптации к изменяющимся условиям.

Для того, чтобы проследить взаимосвязь конкурентоспособности промышленности Республики Беларусь и инноваций в промышленность, необходимо оценить уровень конкурентоспособности. Оценку произведем при помощи комплексного метода.

Комплексный метод применяется в случае, если для характеристики качества товара используется совокупность параметров, описывающих какое-либо свойство. Тогда

параметрический индекс (I_i) рассчитывается с учетом удельного веса отдельных составляющих [1, с. 23]:

$$I_i = \sum_{j=1}^m I_{ij} \cdot a_{ij} \quad (1)$$

$$I_{ij} = \frac{q_{ij}}{q_{ij}^a} \quad (2)$$

где $j = 1, \dots, m$ – характеристики i -го показателя качества; q_{ij}, q_{ij}^a – значение j -й характеристики i -го показателя качества соответственно оцениваемого товара и товара-образца; a_{ij} – весовой коэффициент j -й характеристики в i -м показателе качества.

Например, И. Максимов, применяя эту формулу, получает для коэффициента конкурентоспособности предприятия следующее выражение [1, с. 29]:

$$I = 0,15\mathcal{E}_n + 0,29\Phi_n + 0,23\mathcal{E}_c + 0,33K_T \quad (3)$$

где I – коэффициент конкурентоспособности отрасли;

\mathcal{E}_n – значение критерия эффективности производственной деятельности промышленности (производительность труда);

Φ_n – значение критерия финансового положения промышленности (прибыль от реализации);

\mathcal{E}_c – значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения промышленной продукции на рынке (рентабельность реализованной продукции);

K_T – значение критерия конкурентоспособности промышленной продукции (объем инновационной продукции).

Анализ проведем за 2005-2013 гг. Исходные данные отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Исходные данные для определения конкурентоспособности промышленности Республики Беларусь

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Численность предприятий	8484	8798	9501	12671	13860	15028	12479	13055	13124
Объем продукции, млрд. руб.	64502	78673	97335	132732	129374	166953	347655	615862	609214
Численность работников промышленности, тыс. чел.	1062	1068	1084	1104	1068	1059	1073,8	1059,1	106,9
Производительность труда, млрд. руб./тыс.чел.	7,6	8,9	10,2	10,5	9,3	11,1	27,9	47,2	46,4
Рентабельность реализованной продукции, %	15,8	15,4	15,5	13,0	15,3	9,9	12,7	11,3	10,8
Прибыль от реализации продукции, млрд. руб.	6898,1	8511,2	9331,7	14482,0	9787,9	13356,3	51305,5	57890,2	53412,1
Объем инновационной продукции, млрд. руб.	7003,6	8206,1	10441,6	13410,2	10089,2	18609,5	36723,4	81510,1	73415,8

Источник [2, с. 30]

Рассчитаем показатели конкурентоспособности промышленности (автор предлагает принять 2005 год в качестве базового):

$$I_{2006} = 0,15 \cdot (8,9 / 7,6) + 0,29 \cdot (8511,2 / 6898,1) + 0,23 \cdot (15,4 / 15,8) + 0,33 \cdot (8206,1 / 7003,6) = 1,14.$$

Аналогичным образом рассчитаем остальные показатели конкурентоспособности и получим следующие результаты: $I_{2007} = 1,31$; $I_{2008} = 1,64$; $I_{2009} = 1,29$; $I_{2010} = 1,80$; $I_{2011} = 4,62$; $I_{2012} = 7,37$; $I_{2013} = 6,78$.

Однако, используемая модель не до конца учитывает условия развития промышленности Республики Беларусь. Используя формулу 1 и рассчитанные коэффициенты конкурентоспособности, построим корреляционную модель зависимости конкурентоспособности от основных факторов, в том числе и инноваций.

Корреляционная модель будет иметь вид

$$I = a_1 \Xi_{\text{п}} + a_2 \Phi_{\text{п}} + a_3 \Xi_{\text{с}} + a_4 K_{\text{т}}. \quad (4)$$

Поиск коэффициентов a_1 , a_2 , a_3 , a_4 и a_5 будет осуществляться при помощи метода наименьших квадратов (МНК).

Искомые коэффициенты при помощи МНК определяются по формуле [12, с. 116]:

$$a_i = \frac{\bar{X}_i \bar{Z} - \bar{X}_i \times \bar{Z}}{\bar{X}_i^2 - \bar{X}_i^2}. \quad (5)$$

Каждый коэффициент определяется по данной формуле.

МНК позволяет получить такие оценки параметров, при которых сумма квадратов отклонений фактических значений результативного показателя будет минимальна.

Для упрощения расчетов воспользуемся Ms Excel, позволяющим задействовать все возможные статистические функции.

Используя вспомогательные расчеты (таблица 2) и формулу 5, произведем расчет необходимых коэффициентов модели (таблица 3).

Таким образом, модель зависимости между конкурентоспособностью промышленности и показателями, ее определяющими, будет иметь вид

$$I = 0,155 \Xi_{\text{п}} + 0,0001 \Phi_{\text{п}} - 7,48 \Xi_{\text{с}} + 0,0001 K_{\text{т}}.$$

Таким образом, каждый из рассматриваемых показателей оказывает определенное значение на показатель конкурентоспособности.

Если же обратить внимание на коэффициенты, то наибольшее значение имеют критерии эффективности производственной деятельности отрасли (в нашем случае – производительность труда), а также значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке (в нашем случае – рентабельность реализованной продукции).

Показатели прибыли и инноваций не имеют такого влияния на уровень конкурентоспособности, как рассмотренные показатели выше. Однако данный вывод можно сделать только в рамках экономики Республики Беларусь, т. к. корреляционная модель была построена на фактических показателях экономики.

В то же время хотелось бы отметить, что в развитых странах именно показатель объема инновационной продукции определяет конкурентоспособность промышленной продукции.

Сложившаяся в настоящее время ситуация подтверждает выводы, которые сделали различные экономисты о низкой конкурентоспособности отечественной промышленной продукции. Это связано с тем, что инновационная продукция занимает незначительный вес в общем объеме производства, в результате чего она не пользуется большим спросом на рынках дальнего зарубежья, а поставляется в основном в страны СНГ, которые привыкли работать, используя традиционные машины, оборудование и другую продукцию промышленности.

Таблица 2 – Исходные данные и расчет промежуточных показателей для определения модели

I	Э _n	Φ _n	Э _c	K _r	Э _n ²	Φ _n ²	Э _c ²	K _r ²	Э _n I	Φ _n I	Э _c I	K _r I	I ²
1,14	8,9	8 511,2	15,4	8 206,1	79,2	72 440 525,4	237,2	67 340 077,2	10,1	9 702,8	17,6	9 355,0	1,300
1,31	10,2	9 331,7	15,5	10 441,6	104,0	87 080 624,9	240,3	109 027 010,6	13,4	12 224,5	20,3	13 678,5	1,716
1,64	10,5	14 482	13	13 410,2	110,3	209 728 324,0	169,0	179 833 464,0	17,2	23 750,5	21,3	21 992,7	2,690
1,29	9,3	9 787,9	15,3	10 089,2	86,5	95 802 986,4	234,1	101 791 956,6	12,0	12 626,4	19,7	13 015,1	1,664
1,8	11,1	13 356,3	9,9	18 609,5	123,2	1 783 907 49,7	98,0	346 313 490,3	20,0	24 041,3	17,8	33 497,1	3,240
4,62	27,9	51 305,5	12,7	36 723	778,4	2 632 254 330,3	161,3	1 348 578 729,0	128,9	237 031,4	58,7	169 660,3	21,344
7,37	47,2	57 890,2	11,3	81 510,1	2 227,8	3 351 275 256,0	127,7	6 643 896 402,0	347,9	426 650,8	83,3	600 729,4	54,317
6,78	46,4	53 412,1	10,8	73 415,8	2 153,0	2 852 852 426,4	116,6	5 389 879 689,6	314,6	362 134,0	73,2	497 759,1	45,968
25,95	171,5	218 076,9	103,9	252 405,5	5 662,4	9 479 825 223,1	1 384,1	14 186 660 819,4	864,1	1 108 161,7	311,9	1 359 687,2	132,239
3,244	21,438	27 259,613	12,988	31 550,688	707,8	1 184 978 152,9	173,0	1 773 332 602,4	108,0	138 520,2	39,0	169 960,9	16,530
Σ													
Ср.													

Таблица 3 – Результаты расчета коэффициентов уравнения

	a1	a2	a3	a4
Коэффициенты	0,155	0,0001	-7,48	0,0001

ВЫВОДЫ

Таким образом, конкурентоспособность промышленности Республики Беларусь прямо зависит от используемых инноваций.

При этом основными факторами, оказывающими наибольшее влияние, являются:

1. Используемое в промышленности оборудование и материалы.
2. Научно-технический уровень продукции.
3. Уровень квалификации персонала отрасли.
4. Уровень финансирования использования инноваций.

Проблема взаимосвязи конкурентоспособности промышленности и инноваций вызывает постоянный интерес у современных ученых и экономистов. Именно поэтому данная проблема систематически изучается, анализируются современные черты вопроса, выявляются новые факторы влияния на показатели конкурентоспособности и инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пелипась, И. Национальная конкурентоспособность Беларуси: Отвечая на современные вызовы / Под ред. И. Пелипаса. – Минск : «Белпринт», 2010. – 200 с.
2. Статистический сборник «Промышленность Республики Беларусь» / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2012. – Раздел 2. – С. 26-68.
3. Бородич, С.А. Эконометрика: Учеб. пособие / С.А. Бородич. – Минск: Новое знание, 2001. – 408 с.;
4. Ковалева, Т., Хмурович, Л. Конкурентоспособность предприятий Беларуси и России: сравнительный анализ / Т. Ковалева, Л. Хмурович // Журнал международного права и международных отношений. – № 3. – 2008. – С. 78-84.
5. Третьяк, Т. В. Анализ состояния легкой промышленности Республики Беларусь и направления ее развития / Т.В. Третьяк // Sci-article. Раздел «Экономика». – №3 (ноябрь). – 2013. – С. 23-38.
6. Емельянович, И. Европейские оценки «за инновационность» Беларуси / И. Емельянович // Наука и инновации. – 2012. – № 5(99). – С. 34-49.
7. Паласин, Х. Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Х. Паласин // Наука и инновации. – 2012. – №8. – С. 29-37.
8. Паласин, Х. Обзор инновационного развития Республики Беларусь / Х. Паласин // Наука и инновации. – 2012. – №11. – С. 14-26.
9. Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г. / постановление Совета Министров Республики Беларусь от 05 июля 2012 г. № 622 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. 2012. – 24 июля № 5/35993. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2012 – Режим доступа: www.economv.aov.by/nfiles/001146_12850_Programma.pdf. – Дата доступа: 06.04.2014.
10. Экономическая трансформация для устойчивого экономического роста: Страновой экономической меморандум для Республики Беларусь. – Вашингтон: Всемирный банк, 2012. – 140 с. [Электронный ресурс]. – Минск. 2012. – Режим доступа: www.wds.worldbank.org/.../2012/..._20120706010040/.../... – Дата доступа: 06.04.2014.

Статья поступила в редакцию 21 октября 2015 года.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.97+339.92

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИК СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА *

А.Ш. МАРГАРЯН

канд. экон. наук, доцент,
декан факультета регулирования экономики
и международных экономических отношений
Армянского государственного экономического университета,
г. Ереван, Армения

Д.Р. ГАЛОЯН

д-р экон. наук, доцент кафедры международных экономических отношений
Армянского государственного экономического университета,
г. Ереван, Армения

Аннотация

В последнее десятилетие в экономической литературе горячо обсуждается понятие «конкурентоспособность» и теоретические основы для оценки конкурентных позиций стран. Эти дискуссии составляют теоретическую основу для оценки конкурентоспособности стран и регионов и для выработки соответствующих стратегий.

Всемирный экономический форум (ВЭФ) рассчитывает два индекса: Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI) и Индекс конкурентоспособности бизнеса (BCI). В то время как страны Евразийского союза в среднем не очень конкурентоспособны, некоторые из них рейтинуются выше мирового среднего уровня. Для ВЭФ высокий уровень жизни также является следствием конкурентоспособности. В данной статье рассчитаны коэффициенты корреляции между рейтингами ВЭФ и уровнем жизни стран, а также показан уровень конкурентоспособности стран Евразийского региона на глобальном рынке.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, конкурентоспособность, Индекс глобальной конкурентоспособности, Индекс конкурентоспособности бизнеса.

Abstract

In the last decade, economic literature has provided many discussions about the concept of “competitiveness” and a theoretical framework for evaluating the competitive positions of nations. These discussions form a theoretical basis for evaluating the competitiveness of countries and regions and elaborating proposals for adopting appropriate policies.

The World Economic Forum (WEF) presents two indices: the Global Competitiveness Index (GCI) and the Business Competitiveness Index (BCI). While Eurasian countries in average seem to be not very competitive, some of them are internationally highly ranked. For the WEF a consequence of competitiveness is also the high standard of living. This article shows the correlation coefficients between the rankings of WEF and living standards, as well as reveals the competitiveness level of Eurasian countries in the global market.

Key words: Eurasian Economic Union, competitiveness, Global Competitiveness Index, Business Competitiveness Index.

* Исследование было проведено в рамках совместного Армяно-Белорусского исследовательского проекта № 13 РБ-059 (финансовая поддержка Государственного комитета науки при Министерстве образования и науки РА).

ВВЕДЕНИЕ

Существуют несколько методов анализа конкурентной позиции страны в мировой экономической системе, а также оценки уровня международной конкурентоспособности. Аргументы в пользу той или иной методики можно разделить на две группы. Во-первых, концепция конкурентоспособности страны является по сути незапоминающейся, особенно на уровне одной страны. Но тот факт, что существуют проблемы с определением конкурентоспособности, не означает, что эта концепция должна быть отклонена. Наоборот, использование различных методологических подходов для оценки конкурентоспособности даст дополнительную информацию и, таким образом, поможет лучше понять и развить эту концепцию. Во-вторых, результаты оценки зависят от агрегированных статистических показателей. Кроме того, выбор и качество этой информации имеют значительное воздействие на результаты оценки. Поэтому имеет смысл сравнить результаты оценки для того, чтобы сформировать мнение о конкурентной позиции стран ЕАЭС и разработать предложения по совершенствованию экономической политики.

Как известно, основной целью экономического развития является повышение уровня жизни. Уровень жизни страны определяется производительностью ее экономики и условиями поддержки долгосрочного роста. Производительность отечественных отраслей промышленности имеет значительное влияние на стоимость жизни и на стоимость ведения бизнеса. Низкие затраты на бизнес являются важными предпосылками для роста экспорта. Экономика страны является конкурентоспособной, если она способна продать произведенные товары и услуги на мировом рынке и тем самым увеличить экономический рост.

По мнению Стафана Гарели концепция конкурентоспособности является результатом истории долгого мышления, которая помогла определить различные аспекты этой современной и сложной идеи [1, р. 702–713]. Начиная с 18-го века, многие исследователи внесли решающий вклад в развитие этой концепции. Так, Адам Смит (1723–1790) определил четыре фактора (земля, капитал, природные ресурсы и труд), которые создают основу для развития конкурентоспособности страны [2]. Давид Рикардо (1772–1823) с его законом сравнительных преимуществ изложил правила о том, как страны должны конкурировать [3]. Немецкий социолог Макс Вебер (1864–1920) проанализировал связь между религиозным верованием и экономическими показателями страны [4].

Предпринимательство, как фактор конкурентоспособности, было впервые рассмотрено Йозефом Шумпетером (1883–1950), который подчеркнул, что прогресс является результатом диспропорций, на которые влияют технологические инновации [5]. Набор факторов, способствующих повышению конкурентоспособности страны, предлагается и М. Портером [6]. Портер объединяет предыдущие идеи конкурентоспособности в систематической модели, которая называется «алмазом конкурентоспособности».

Таким образом, основа развития концепции «конкурентоспособности» является всеобъемлющей и подчеркивает многогранность этой категории. Из-за этой многогранности уровень конкурентоспособности страны может быть выражен с помощью набора различных измеряемых и непосредственно не измеряемых показателей. Следовательно, различные методологические подходы с учетом сравнительных преимуществ экономик могут дать разные результаты о конкурентной позиции данной страны. Таким образом, сравнение рейтингов стран по различным методологиям, несомненно, обеспечит всестороннюю картину их конкурентоспособности, а также даст возможность выработки соответствующей эффективной экономической политики.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для того чтобы сравнивать конкурентоспособность стран в мировой экономике Всемирный экономический форум (ВЭФ) разработал два индекса: Индекс глобальной конкурентоспособности и Индекс конкурентоспособности бизнеса [7]. Кроме того, в соответствии с определением ВЭФ, конкурентоспособная страна в состоянии «...обеспечить высокий уровень жизни для своих граждан». То есть уровень жизни населения также считается показателем конкурентоспособности.

В данной статье мы проанализируем конкурентоспособность стран ЕАЭС с помощью Индекса глобальной конкурентоспособности (GCI) и Индекса конкурентоспособности бизнеса (BCI), а уровень жизни стран – по индикаторам ВВП по паритету покупательной способности и по индексу развития человеческого потенциала (HDI). Пять стран ЕАЭС ранжируются в соответствии с четырьмя переменными. Сделаны два типа рейтинга: первый рейтингует пять стран ЕАЭС, определяя самую конкурентоспособную страну интеграционного блока, второй показывает место каждой страны в мировой экономике.

Таблица 1 - Рейтинг стран ЕАЭС по различным показателям [8, 9, 10]

	1-ый рейтинг				2-ой рейтинг			
	GCI	BCI	HDI	GDP	GCI	BCI	HDI	GDP
Казахстан	1	1	3	2	42	62	70	62
Россия	2	2	2	1	45	74	57	60
Армения	3	3	4	4	82	88	87	129
Киргизия	4	4	5	5	102	108	125	167
Беларусь	-	-	1	3	-	-	53	82

Приведенные данные показывают, что самой конкурентоспособной страной среди стран ЕАЭС по индексу глобальной конкурентоспособности и конкурентоспособности бизнеса является Казахстан. Второе место занимает Россия. Эти две страны конкурентоспособны также на глобальном фоне, так как превышают средний уровень конкурентоспособности стран мировой экономики на 40 %. Армения и Киргизия соответственно занимают 3-е и 4-е место и отстают от среднего мирового показателя на 14 % и 42 %. Беларусь в этом рейтинге не участвует.

По индексу развития человеческого потенциала Беларусь занимает первое место среди стран ЕАЭС. За ней следуют Россия и Казахстан. В общем, за исключением Киргизии, страны ЕАЭС по этому показателю на мировом фоне занимают места выше среднего показателя (рейтингуется 187 стран). А по индикатору ВВП по паритету покупательной способности на Евразийском пространстве лидируют Россия и Казахстан. Эти две страны, вместе с Беларусью, занимают также конкурентоспособные позиции и на мировом фоне. Армения и Киргизия, где ВВП по паритету покупательной способности на душу населения соответственно составляет 3619,8 и 1269,1 долларов США, считаются менее конкурентоспособными.

Как уже упоминалось выше, конкурентоспособность страны тесно связана с уровнем жизни. Следующая таблица показывает коэффициенты корреляции между рейтингами, приведёнными в таблице 1 (таблица 2).

Таблица 2 - Коэффициент корреляции Пирсона рейтинга стран ЕАЭС

	GCI	GDP	HDI	BCI
GCI	-	0.600000	0.900000	1.000000
GDP	0.600000	-	0.700000	0.600000
HDI	0.900000	0.700000	-	0.900000
BCI	1.000000	0.600000	0.900000	-

Таблица 2 показывает, что коэффициенты корреляции высокие и положительные. Страны с высоким рейтингом HDI, то есть показателем уровня жизни, более конкурентоспособны. Рейтинг другого показателя уровня жизни (ВВП по паритету покупательной способности) также достаточно сильно коррелирует с рейтингами GCI и VCI. Это, похоже, подтверждает идею позитивного отношения между уровнем жизни и международной конкурентоспособностью. Конечно, существует также сильная положительная корреляция между рейтингами ВВП по паритету покупательной способности и HDI, что можно объяснить структурой индекса развития человеческого потенциала.

И, наконец, самый большой коэффициент корреляции существует между рейтингами GCI и VCI. Если у страны высокий рейтинг индекса глобальной конкурентоспособности, то страна конкурентоспособна и по индексу бизнеса. Однако, если рассчитать средний показатель конкурентоспособности ЕАЭС, то конкурентная ситуация не очень впечатляет. Новые члены интеграционной группировки ухудшили среднюю конкурентную позицию Союза. Об этом свидетельствуют данные отчета мировой конкурентоспособности, по которым страны ЕАЭС в 2015г. занимают в среднем 68-ое место по индексу глобальной конкурентоспособности (по сравнению с предыдущим годом ухудшили свои позиции на 5 пункта), что выше, чем средний мировой показатель - 72 (в рейтинге оценены показатели 144 стран) (таблица 3).

Таблица 3 - Индекс конкурентоспособности стран ЕАЭС в 2015-2016 гг. [8]

Страна	Показатели конкурентоспособности												Индекс глобальной конкурентоспособности
	Институты	Инфраструктура	Макроэкономическая стабильность	Здравоохранение и начальное образование	Высшее образование и опыт	Эффективность товарного рынка	Эффективность рынка рабочей силы	Уровень развития финансового рынка	Технологический уровень	Размер рынка	Конкурентоспособность предприятий	Иновационный потенциал	
Россия	100 3.5	35 4.8	40 5.3	56 5.9	38 5.0	92 4.2	50 4.4	95 3.5	60 4.2	6 5.9	80 3.8	68 3.3	45 4.4
Армения	76 3.8	82 3.7	72 4.7	95 5.4	72 4.3	50 4.5	58 4.3	94 3.5	75 3.7	116 2.8	97 3.7	107 3.0	82 4.4
Казахстан	40 4.2	58 4.2	25 5.7	93 5.4	60 4.5	49 4.5	18 4.9	91 3.6	61 4.2	46 4.5	79 3.8	72 3.3	42 4.5
Киргизия	115 3.3	114 2.8	80 4.6	98 5.3	80 4.1	81 4.2	88 4.1	102 3.4	95 3.3	118 2.8	118 3.4	125 2.7	102 3.8
Средний показатель ЕАЭС	83 3.7	72 3.9	54 5.1	86 5.5	63 4.5	68 4.4	54 4.4	96 3.5	73 3.9	72 4	94 3.7	93 3.1	68 4.3

Тем не менее, поскольку с расширением ЕАЭС конкурентная ситуация стала совершенно иной, мы рассмотрим страны-члены отдельно. Лучшую позицию с точки зрения конкурентоспособности среди стран ЕАЭС занимает Казахстан (42-е место в мире), затем Россия – 45-е место, Армения занимает 83-ое место, а Киргизия – 102-ое место. При этом Казахстан и Россия улучшили свои позиции на 9 и 8 пункта, по сравнению с предыдущим годом, и превосходят средний мировой показатель соответствен-

но на 30 и 27 пункта. Армения отстает от среднего мирового показателя на 10 пункта, несмотря на то, что за год улучшила позиции на 3 пункта.

Анализ столбиков конкурентоспособности показывает, что страны ЕАЭС имеют относительно высокую эффективность трудового рынка, довольно развито высшее образование и профессиональный опыт, а также наблюдается макроэкономическая устойчивость и развитие инфраструктуры. В целом Россия и Казахстан опережают средний мировой уровень почти по всем столбикам конкурентоспособности. Армения же конкурентоспособна только по показателям эффективности товарного и трудового рынка. А Киргизия отстает от мирового среднего показателя по всем столбикам конкурентоспособности. Таким образом, можно заключить, что членство Киргизии ухудшило конкурентные возможности ЕАЭС на мировом рынке.

Итак, интеграция стран ЕАЭС, которые ориентированы в основном на экспорт сырья, не имеет достаточного основания для взаимодополнения национальных экономик. В современных условиях научно-технического прогресса только увеличение доли готовой продукции в структуре экспорта может обеспечить высокий уровень конкурентоспособности стран, что в свою очередь приведет к взаимосвязанности уровня жизни населения и уровней технологического развития стран. Чем выше уровень жизни населения, тем выше конкурентоспособность экономик.

ВЫВОДЫ

Анализ теоретических подходов конкурентоспособности показал, что с одной стороны, политики, журналисты и общественность в целом, с другой стороны - экономисты (например, Портер и Кругман [6, 11]), имеют различные мнения по поводу актуальности международной конкурентоспособности наций. В основу конкурентоспособности нации Всемирный экономический форум ставит два показателя – GCI и VCI и утверждает, что высокие стандарты жизни являются гарантией конкурентоспособности.

В этой статье мы исследовали конкурентные позиции пяти Евразийских стран на глобальном фоне. В среднем конкурентные позиции ЕАЭС не очень впечатляют. В то же время расширение ЕАЭС все больше ухудшает этот средний показатель.

Результаты различных методологических подходов к оценке конкурентоспособности показывают, что в дополнение к макроэкономическим условиям, положение конкурентоспособности стран характеризуются и другими условиями, непосредственно не связанными с макроэкономическими показателями и уровнем жизни. Таким образом, многогранный характер концепции конкурентоспособности очевиден.

Основываясь на результатах эмпирического анализа, можно сделать вывод, что страны Евразийского региона имеют не высокую конкурентную позицию среди ведущих экономик мира. По данным рейтинга конкурентоспособности, страны ЕАЭС можно разделить на две группы: 1) наиболее конкурентоспособные (Россия, Казахстан, Беларусь); 2) менее конкурентоспособные (Армения, Киргизия).

Можно утверждать, что странам ЕАЭС удастся достичь хороших конкурентных позиций среди ведущих мировых экономик путем создания динамической взаимозависимости между переходными экономиками и интеграционными процессами. Это сделает регион привлекательным для прямых иностранных инвестиций, стимулирует движение капитала и трансграничные потоки инноваций и технологий.

Развитие взаимовыгодного экономического сотрудничества между странами ЕАЭС положительно повлияет на экономическую среду группировки и создаст условия для поддержки быстрой реструктуризации экономик.

Однако для повышения конкурентоспособности Евразийского региона также очень важна роль надлежущей системы ценностей и моделей социальной политики, ко-

торые создадут условия для устойчивого развития стран. Долгосрочное влияние моделей социальной политики на экономический рост, устойчивое развитие и конкурентоспособность до сих пор являются предметом дискуссий. Таким образом, необходимы дополнительные эмпирические исследования для того, чтобы проверить эту гипотезу и разработать соответствующие меры экономической политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Garelli S., Competitiveness of Nations: the Fundamentals // The IMD World Competitiveness Yearbook 2003, Lausanne, Switzerland, 2003, (www.imd.ch/wcy, Nov. 2003).
2. Dong-Sung Cho, From Adam Smith to Michael Porter // Asia-Pacific Business Series: Volume 7 Extended Edition, 2005.
3. Ricardo D., The Works and Correspondence of David Ricardo. Edited by Piero Sraffa and M. Dobbs. Vols. I-XI. Cambridge: Cambridge University Press.
4. Вебер М., Образ общества // Авторский сборник, Букинистическое издание, Юрист 1998.
5. Шумпетер Йозеф, Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия, Эксмо 2007.
6. Портер М., Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов // Альпина Паблишер, 2015.
7. Schuller B., Globalization and Competitiveness of Nations – International Scientific Conference Proceedings, Kaunas University of Technology, Kaliningrad State Technical University, Riga Technical University, 2008.
8. The Global Competitiveness Report 2015–2016, World Economic Forum 2015.
9. Human development report 2015 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/countries>
10. Официальный сайт Всемирного банка [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator>
11. Krugman P., Increasing Returns and Economic Geography // Journal of Political Economy. 1991 N 99(3), p. 483-499.

Статья поступила в редакцию 18 октября 2015 года.

УДК 339.97+339.92

THE ECONOMICS OF INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCE (ISA):
AN ASSESSMENT OF TRANSACTION COST ECONOMICS
AND ALLIANCE OUTCOMES

V.A. VASICHEVA

postgraduate student of Belarus National Technical University,
lecturer of Linnaeus University, Växjö, Sweden

ЭКОНОМИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ:
ОЦЕНКА ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК
И РЕЗУЛЬТАТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АЛЬЯНСОВ

В.А. ВАСИЧЕВА

аспирант Белорусского национального технического университета,
преподаватель университета Линнеус, г. Векше, Швеция

Аннотация

Одним из способов достижения успешного функционирования стратегического альянса является обеспечение удовлетворенности фирм-партнеров в сотрудничестве. Основная задача данного исследования заключается в измерении взаимосвязи и корреляции между мотивацией стратегического альянса, стоимостью транзакционных издержек и результатами стратегического альянса. Основная цель заключается в выявлении ключевых факторов, влияющих на экономику стратегического альянса. В данной статье рассмотрены четыре гипотезы. Данные оценивались с использованием различных статистических методов. Положительные результаты значительно перевешивают отрицательные.

Ключевые слова: стратегический альянс, экономика, мотивация, транзакционные издержки, доверие.

Abstract

One way to achieve successful functioning of strategic alliance is to ensure that partner firms are satisfied. The main task of this research is to measure the interrelationship and correlations between strategic alliance motivations, transaction cost economics, and its strategic alliance outcomes. The main goal is to identify the key factors that influence the economics of strategic alliance. Four hypotheses were tested. The data was assessed using different statistical methods. The positive outcomes significantly outweigh the negative ones.

Key words: strategic alliances, economics, motivation, transaction costs, trust.

INTRODUCTION

A relationship between organizations contains not only utilitarian economic factors but also psychological behavioral factors such as trust, commitment and satisfaction (Zafirovski, 2005; Zineldin et al. 2014). Even, social exchange theory (SET) is based on economical and psychological behaviorism because the establishing, developing and sustaining human or inter organizational relationships goes beyond the utilitarian economics (Zineldin et al., 2014).

Strategic alliance and inter-organizational relations can be examined from a wide range of theoretical starting points. They include strategic management, organization theory, economic and industrial analysis, network theory, game theory, the sociology and psychology

theories, to name only the most obvious. Models of bilateral and multilateral (e.g. multi-state coalitions) relationships can also be applied to the study of strategic alliances. May and Tate (2011) found evidences that strategic alliance is determined by economic and social-psychological variables. More interestingly, the collaboration phenomenon challenges researchers to extend these theories by highlighting the complexity of the inter-organizational relationships. This makes strategic alliance research intellectually challenging. Paavo and Hallikas, 2011).

Despite the increased interests of entering and managing strategic alliances, the field still theoretically and empirically lacks a framework to describe the conditions and dynamics leading to the understand the economics of strategic alliances (Park and Ungson, 2001; Zineldin and Dodourova, 2005; Valent, 2008). In economics and related disciplines, the concept transaction cost can be defined as a cost incurred to make an economic exchange. This study focuses on transaction cost economics and the outcomes of strategic alliances.

According to our knowledge there is no research on the interrelationship between strategic alliance motivations (SAM), transaction cost economics (TCE) and its strategic alliance outcomes (SAO). Thus, the main task of this research is to measure the interrelationship and correlations between SAM, TCE and SAO. The main goal is to identify the key factors that influence the economics of strategic alliance.

RESULTS AND ITS DISCUSSION

Strategic Alliance (SA)

According to Chandler's definition (1982), strategy is «the determination of the basic long-term goals and objectives of an enterprise and the adoption of courses of action and the allocation of resources necessary for carrying out those goals».

«SA is a formal agreement between two or more business organizations to pursue a set of private and common interests through the sharing of resources in contexts involving uncertainty over outcomes. Depending on its purpose, an SA may temporary or enduring». (Ariño, 2003)

So strategic alliances are entered into by two or more partners to pursue long-term goals beneficial for all the partners, and this characteristic differentiates strategic alliances from other forms of partnerships. The prior strategic alliance research have added to our knowledge the main reasons of why strategic alliances forms and the enablers for initiation success and the achieved benefits (e.g. Zineldin, 2002; Zineldin and Jonsson, 2000; Lemoine and Dagnæs, 2003). Most of previous strategic alliance studies suffer from some weaknesses (Dyer and Ouchi, 1993; Geringer and Louis, 1991; Niern, et al., 1995; Brucellaria, 2000; Zineldin and Jonsson, 2000; Wheelen and Hungar, 2000. Zineoldin&Dodourova, 2005) Some have failed to use formative indicators to differentiate between failed and successful alliances, instead opting for either a descriptive case approach or respondent based reports of alliance existence (Zineldin, et al 2015).

The main result of previous studies on strategic alliances showed that there are noticeable differences in the motives for entering into an alliance (Zineldin, 2005). The culture is also influencing the complexity of strategic alliance relational constructs such as trust, commitment, co-operation, dependence, communication, adaptations and the economics of the alliance in form of costs and financial exchanges and outcomes. SA is also influenced by the experience, previous termination, alliance types, organization size and age. Larger companies tend to gain greater benefits from the SA than smaller firms (Terzivski, 2000; Heimeriks and Duysters, 2007). Rothaemel et al. (2006) found that alliance type and alliance experience moderate the alliance relationships and product development. According to Zineldin et al (2014), the termination of the previous alliance relationships refers to the capability and unique knowledge that firms deploy for the formation, management, and termination of alliances (Lambe et al., 2002; Ziggers et al., 2010).

The concept value creation (VC) is also a critical motivation for the existence of SA. VC defined by Rai (2013) as the total sum of value that is created during alliance activities. The following approaches have been adopted by Rai (2013) to measure the value creation of SA:

(a) financial measures such as firms' profitability, net income, return on investment and market gains and shares;

(b) measures of alliance performance and success in terms of alliance duration, stability, termination, and assessment of partners' ongoing relationship and fit;

(c) subjective measures such as managers' satisfaction with alliance performance and the fulfillment of strategic goals;

Understanding the perceived quality of the SA is critical to predict the firm's future interactions with its allied partner as well as the healthiness of the existing cooperation (Choo, et al. 2009).

Trust and co-operation are critical factors that affect level of the success and outcomes of strategic alliances (Digman and Parast, 2007). Prajogo et al., (2012) found that there is a positive correlation between the strategic alliance trust (SAT) and strategic alliance operational performance which impacts on its costs and outcome performances.

Finally, the majority of previous studies have focused on profit-seeking firms as atomistic players. But, strategy researchers, who rely on economic perspectives underlying transaction cost economics (TCE) argue that the focus on TEC can contribute to SA competitive advantage.

Strategic Alliance Motivations (SAM)

A specific reason for the increased attention placed on interorganizational relationships is difficult to pinpoint. But, there are as many possible benefits to the formation of an interorganizational relationships alliance as there are motives for entering into these collaborative relationships. Heide and Stump (1995) address the issue of benefits and motives by stating that alliances are based on the «assumption that relationships are established in order to enhance some aspect of performance». Nevertheless, research on performance objectives of firms entering into alliances and the resulting achievements is severely lacking (Elmuti et al., 2005), as is the understanding of what types of alliances exist and what are the unique motives underlying the development these different types.

The SAM has received growing interest during the last several years. Previous studies has identified different strategic alliance motivations explained from a variety of theoretical perspectives, including transaction cost economics (Williamson, 1985; Hennart, 1991), resource dependency (Pfeffer & Nowak, 1976), organizational learning (Grant, 1996), strategic positioning (Porter & Fuller, 1986) and institutional theory (Meyer & Rowan, 1977). Costs and risks sharing, entering new markets and achieving competitive advantages (Elmuti et al. 2005). Technological motives is also recent discussed motive (Taylor, 2005). As shown in Figure 1, (Zineldin and Dodourova, 2005) summarized and synthesize the motives for strategic alliances into four categories: financial, technological, managerial and strategic as follows:

1) FM: Financial motivation - we classify in this category motives related to cost reduction and profit generation (e.g. joint investment, reduced inventory).

2) TM: Technological motivation - motives that facilitate the supply process (e.g. sharing technology, joint new technological advances).

3) MM: Managerial motivation - such motives as interdependence, supply base reduction and loyalty, managerial effectiveness.

4) SM: Strategic motivation - motives that are related to competitive positioning of the supply process (e.g. future direction, achieving core competency).



Figure 1 - Four Motives of Strategic Alliance (SA)

Although, learning and internalization of core competencies is one of the key motives behind alliance strategies (Taylor, 2005), strategic alliances often result in failure because of human resource management during the post-alliance integration period (Yalabika, 2013). However, enhancing knowledge about the positive and negative outcomes of the SA should direct future research and contribute to a reduction in alliance failures through improved managerial practices (Ireland et al., 2002). SA should sustain common goals, strategies, and pursued these collectively (Sebalj et al., 2007).

Transaction Cost Economics (TCE) Theory

Transactional economies can simply be defined as the process of savings in the process of exchange of intermediate inputs. In such an event, firms emerge as organisations that challenge the market as an alternative mechanism for governing transactions.

A different issue involves the design of strategic alliances based on a transaction cost economics (TCE) and transaction benefits perspectives (Williamson 1975). To account for the emergence of strategic alliances as well as their operation, a number of theories and models have been proposed, such as transaction cost economics (Hennart, 1988; Williamson, 1985) and game theory (Parkhe, 1993).

In transaction cost economics, according to Das and Teng (2000) the decision of a firm's ownership focuses on minimizing the sum of transaction and production costs (Coase, 1937; Williamson, 1975). Many researchers, however, suggest that strategic alliances should be preferred when the transaction costs associated with an exchange are intermediate and not high enough to justify vertical integration (Gulati, 1995).

There are common factors between TCE and game theory where the parties of, for instance, a strategic alliance contract are assumed to have an understanding of the strategic situation within which they are located and position themselves accordingly. According to Williamson (2007), «TCE views governance as a means by which to relieve the oppressive logic of «bad games», of which the prisoners' dilemma is an exemplar.»... «Economizing on transaction cost is taken to be the cutting edge, where this is implemented through the discriminating alignment hypothesis, to wit: transactions, which differ in their attributes, are aligned with governance structures, which differ in their cost and competence, so as to effect a transaction cost economizing outcome».

TCE reject the standard non-cooperative model because it rely on a cooperative game theory where all participants must realize a net cooperative gain over the non-cooperative status-quo equilibrium. If the ratio of excludable benefits is small, cooperative gains from improved efficiency can arise as allies form tighter linkages and sacrifice autonomy. Cooperation can take the form of increased investment spending, equipment standardization, common logistics, shared goals and strategies, coordinated activities, common infrastructure, and different collaborative projects (Sanler and Hartley, 2001).

Strategic Alliance Outcomes (SAO) and Strategic Alliance Overall Performance (SAOP)

Partnerships, alliances, collaboration, and buyer/manufacture relationships in general have received much attention during the 1990s. Reports from industry of shorter cycle times, fewer quality defects, reduced costs, and streamlined processes resulting from closer working relationships with manufacturers have suggested a clearer understanding of the major factors affecting Strategic alliance relationships.

To establish effective strategic alliance relationships, organizations are using manufacturer selection criteria such as product quality, product availability, delivery reliability, and product performance and continuous improvement efforts (Vonderembse, 1999).. Ho (1999), argues the following: «unless organizations learn to identify and reform strategic business processes they will never be able to exploit changes in the market place. Profitability, market share and goodwill are not bestowed on organizations by some divine right. Instead the market awards these benefits to organizations that listen to and satisfy the voice of the customer».

In order to realize the full potential of such relationships, the organization needs to develop an appropriate and systematic strategic processes including activities and action plans to achieve an effective and sustainable economics of strategic alliance.

One way to achieve sound economics of strategic alliance is to ensure that partner firms are satisfied. The level of satisfaction experienced is the outcome of the interorganizational relationship (Anderson and Narus, 1990; Frazier, Spekman, and O'Neal 1988). Previous researchers have suggested that there is a positive relationship between cooperation, cost leaderships, profitability and satisfaction(Zineldin&Jonsson, 2000). The cooperative efforts of SA should result in greater trust, efficiency and the achievement of goals, which leads to higher level of satisfaction. Social network studies investigating outcomes of interorganizational relationships have examined a variety of partner of overall collaboration performance and outcomes such as innovative outcomes (Shan, Walker, &Kogut, 1994), technical and technological outcomes such as patents (Stuart, 1998), and reputation (Stuart, Hoang, & Hybels, 1999) and gain a competitive advantage in comparison to their competitors.

Satisfaction is an emotional response to the difference between what partners are expect and what they ultimately receive or acheive. Satisfaction influences the market share and profitability of a firm and is an essential indicator of the profits of the SA partners. Studies show that when partners are asked for their assessment of overall SA performance – and, in particular, when they are asked to report their satisfaction with the SA – they evaluate not only the SA outcomes, but also the SA process. When entering an SA, each partner brings certain initial expectations about the interactions and the outcomes (Kumar and Nti, 1998), and may influence the emergence of new goals for the SA. A specific measure such as strategic goals fulfilment can also capture outcome performance. According to Arino (2003) «net spill-over effects and overall performance satisfaction are single-item measures whereas strategic goal fulfilment is a composite one, respondents may reflect their general feeling about the SA in the former measures, but not in the latter. This underscores how important it is to develop new measures that capture process performance and unbundle it from outcome performance».

Partners in a strategic alliance can create new value by reducing the transaction cost, the uncertainty and the level of the financial and practical risks associated with the purchase or joint investment. In such a relationship, there is a great opportunity to gain access to vast information about common needs, aspirations and plans, which provides a substantial competitive advantage by strengthening strategic cooperation (Zineldin, 2004).

Hypotheses

Based on the literature review and the foregoing discussion, the following hypotheses are proposed:

- H1: There is a positive relationship between SAM and TCE
- H2: There is a positive relationship between SAO and TCE
- H3: There is a positive relationship between SAT and TEC
- H4: There is a positive relationship between SAOP and TEC

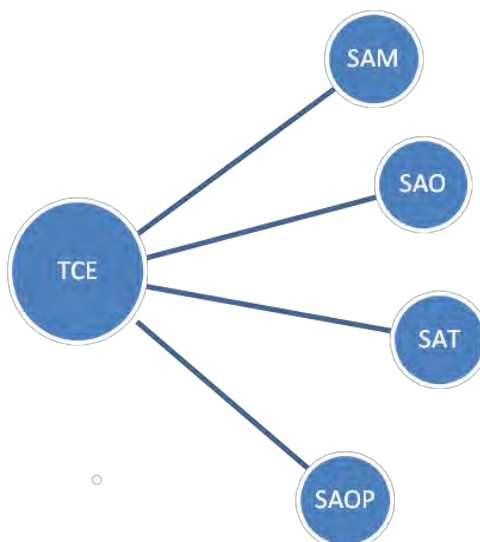


Figure 2: Research Hypotheses Transaction Cost Economics interrelation and correlation with SAM, SAO, SAT and SAOP

Recall that our hypothesized relationships are presumed to be relevant to any long-term interorganizations relationship which is difficult to terminate quickly.

Methodology

This research is based on a cross cultural approach which considers different industry sectors located in different countries – China, Japan and Mauritius. The choice of the countries is a result of our networks with different researchers in the above mentioned countries and the availability and access to the needed data. As part of the study, CEO's from Mauritian industries also participated in the survey. Although a small country in size, Mauritius is classified as a middle-income country with an emergent consumer market and ranks first in Africa for global competitiveness (World Economic Forum, 2013). It is often cited as an example for the African continent. The geographical spreading and cultural differences provide a good base for the generalisation of the study results and outcomes (Zineldinet al, 2015).

The Sample

The snowball sampling approach has successfully been used to gain respondents. According to snowball sampling, respondents are chosen from the professional and friendship networks of existing members of the sample (Thompson and Collin, 2002). The period of snowballing was 4 months. The questionnaire was designed as web-survey with a link to the survey platform or portal on line and as an e-mail survey. The respondents were encouraged to login with the specific password to conduct online reply or to return the answered survey to the researchers e-mail. By end of the three months a total of 112 (N 112) full completed questionnaires were received from respondents had strategic alliances with different suppliers, distributors and other supply chain actors. The sample profile is presented in Table 1. Most of

the respondents were primarily male (61,6 %). Almost 44 % had previous failure or experience of strategic alliance termination for different reasons.

Table 1 - Sample profile (N112)

Variables/profile	(%)	Mean	Std d.
Gender of the Senior executive		1,38	,489
male	61,6		
female	38,4		
Length of the alliance, SA		1,66	,823
long (over 15 years)	56,3		
medium (over 5 to 14)	21,4		
short (less than 5)	22,3		
Size of the Organization		1,83	,899
large	49,1		
medium	18,8		
small	32,1		
Partner's nationality (Culture)		1,74	1,02
Native	57,2		
European	22,5		
USA	9,6		
Others	10,7		

The majority of the existing strategic alliances (56,3 %) were very stable with long term partnership over 15 years. 49 % were large companies with over 500 employees and 32 % are small with 1-10 employees. 57,2 % of the strategic alliance partners were national partners, 22,5 were European firms, 9,6 % USA firms and 10,7 % Were form other countries.

Scales

Scales consisting of multiple items were developed to measure each of the TCE, SAM, SAO and SAOP construct. Given our conceptualization of strategic alliance trust (SAT) and commitment, it was essential that the measures captured both the importance of the SA relationship to respondents and their beliefs about working to maintain the collaborative SA. To the extent possible we draw upon scales which had been used in economics, management, social networks, psychology and marketing literature to further the process of validation for established scales. All constructs were measured through multiple-item scales and a 5–point Likert-type response format.

Reliability and Validity

One of the major concerns which must be addressed is whether the scales measure what they are supposed to measure. It is also necessary to test the degree of internal consistency, or degree of inter-correlation among several measures for the same construct (Zineldin et al, 2015). Some reliability and validity tests were conducted. Chronbach's coefficient alpha was used to assess the degree of internal consistency of within a particular scale. From a psychometric point of view, Alpha values of the study construct subscales have been validated in numerous studies, as well as in several different cultures (Zineldinet al, 2015). According to Churchill (1979) and Fornell and Larcker (1981), 0.70 or higher are considered to be acceptable, with 0.60 being acceptable for new scales. As shown in table 2, all scales exceeded this threshold. Some descriptive statistics are shown in table 2.

Table 2 - Item Statics

N 112 Construct	No. of items	Mean	SD	Cronbach α
TCE	8	28,589	5,888	,652
SAM	4	19,169	2,044	,737
SAO	8	30,160	5,292	,632
SAT	6	21,491	3,705	,679
SAOP	6	22,812	2,3347	,688

Our five constructs of the 32 sub-item scales had a good reliability score (Cronbach $\alpha = 0.76$).

ANALYSIS AND CONCLUSION

Strategic alliance outcomes (SAO) was measured using both monetary outcomes, namely, profits, market share and nonmonetary outcomes, which included gains in reputation, learning, innovation, and patents. Strategic alliance trust (SAT) was using items such as keeping promises and sharing information. Strategic alliance motivations (SAM) was measured by financial motivation (FM), Technological motivation (TM), strategic motivation (SM) and Managerial motivation (MM). Strategic alliance overall performance (SAOP) was including satisfaction of the partners, cooperation and communication, fulfilling the planned and expected needs and goals, the positive outcomes are significantly outweigh the negative ones.

Table 3 shows the correlations between each of the dependent, i.e. TCE and independent variables. Majority of the bivariate correlations are positive and several of them are statistically significant. In particular, the correlations between the TCE and all other independent variables are all positive. Only SAM is not significant in relation to SAT and SAOP.

Table 3 - Correlation between scale variables Pearson Correlations

	TCE	SAM	SAO	SAT	SAOP
TCE	1				
SAM	,247**	1			
SAO	,566**	,458**	1		
SAT	,361**	,159	,423**	1	*
SAOP	,549**	,175	,286**	,665**	1

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Table 3 also reveals several strong correlations between the transaction cost economics (TCE) and the strategic alliance outcomes (SAO) ($r = .57$, $p < 0.00$) as well as the strategic alliance overall performance (SAOP) ($r = .55$, $p < 0.00$). The two strongest correlates of strategic alliance outcomes (SAO) were also TCE ($r = .57$, $p < 0.00$) and strategic alliance motivation ($r = .46$, $p < 0.00$). and object orientation construct ($r = .56$, $p < 0.00$). The relations of the strategic alliance trust (SAT) construe were strongest with SAO ($r = .42$, $p < 0.00$) and also TCE ($r = .36$, $p < 0.00$) but not significant with SAM. The SAOP variable had SAT as the strongest correlation ($r = .67$, $p < 0.00$) and weakest correlation with SAO ($r = .29$, $p < 0.00$) and no significance at all with SAM. SAM was, however, the weakest correlate of all other variables regarding the transaction cost Economic issues.

Regression

The key dependent variable to test each of our hypotheses represented the strategic benefits that accrue to the focal organization from Strategic alliance collaboration. One composite measure for transaction cost economics (TCE) of the strategic alliance that included decreasing costs, decreasing prices, decreasing risks, lower fixed capital and sharing expenses and reducing competitive uncertainty, was created to test Hypotheses 1 through 4.

To test the research hypotheses, a regression was conducted for the dependent variables transaction cost economics (TCE) and all independent variables, SAM, SMO, SAT and SAOP. The collinearity between several of the independent variables, and the high bivariate correlations between the independent variables and the dependent variables, resulted in the fact that several strong regression models could be developed. The models presented in table 4, only contain statistically significant variables, and explain high levels of variance in the dependent variable. Table 4 shows the regression results for the 4 hypotheses. SAM was not statistically significant, thus the H1 was not supported. SAT had a weak significant, thus H3 is weakly supported.

Table 4 - Regression model for the economics of SA

Model	β	P	R ²
			,509
SAO	,527	,000	
SAOP	,556	,000	
SAT	,223	,023	

Dependent Variable TCE

The identified independent variables entered in backward and forward procedures (with the same final model). The model shows that all variables are statistically significant. It explains 51 % of the variance in TCE. In this test, the largest β value was .56 which means that infrastructure (SAOP) makes strongest contribution to explaining the total success or achievement of the economics of strategic alliance. Strategic alliance outcomes (SAO) construct make also good contribution with β .53. Strategic alliance trust (SAT) showed the lowest contribution with β .22.

SAOP and SAO are the most important variable in the model. It is not very surprising that when the positive outcomes outweigh the negative ones is good indication for the sound economics of the strategic alliance. Satisfaction is also important SAOP's indicator to reflect the impact of the TCE approach. SAO represented by the monetary outcomes such as profits, market share and nonmonetary or soft outcomes such as reputation, learning and patents are major concern when partners enter a strategic alliance focusing on transaction cost economic theory.

REFERENCES

1. Arion, A, (2003), Measures of strategic alliance performance: an analysis of construct validity, *Journal of International Business Studies*, Vol. 34, PP. 66–79.
2. Coase, R. H. 1937. The nature of the firm. *Economica*, 4 (new series): 385–405.
3. Das. T. K., and Teng, B-S. (2000), A Resource-Based Theory of Strategic Alliances, *Journal of Management*, Vol. 26, No. 1, 31–61.
4. Gulati, R. 1995. Does familiarity breed trust? The implication of repeated ties for contractual choice in alliances. *Academy of Management Journal*, 38: 85–112.
5. Hennart, J.-F. 1988. A transaction cost theory of equity joint ventures. *Strategic Management Journal*, 9: 361–374.

6. Heide, J.B, Stump, R.L. (1995), "Performance implications of buyer-supplier relationships in industrial markets: a transaction cost explanation", *Journal of Business Research*, 32, 1, 57-66.
7. Elmuti, D., Abebe, M., & Nicolosi, M. (2005). An overview of strategic alliances between universities and corporations. *Journal of workplace Learning*, 17(1/2), 115-129.
8. Ireland, R., D, Hitt, M. A., and Vaidyanath, D. (2002), *Alliance Management as a Source of Competitive Advantage*, *Journal of Management*, Vol. 28, No. 3, pp. 413-446.
9. Rai, R. K.(2013), *A Co-opetition-Based Approach to Value Creation in Interfirm Alliances: Construction of a Measure and Examination of Its Psychometric Properties*; *Journal of Management*, Vol. XX No. X, pp. 1-37 DOI: 10.1177/0149206313515525.
10. Sandler, T., Hartley, K. (2001). *Economics of Alliances: The Lessons for Collective Action* *Journal of Economic Literature*, Vol. 39, No. 3 (Sep), pp. 869-896.
11. Sebalj, D., Hudson, S., Ryan, J. & Wight-Boycott, J. (2007), *Alliance Through Change*, *Journal of Higher Education Policy and Management*, Vol. 29, No.3, pp. 275-287.
12. Taylor, A. (2005) *An operations perspective on strategic alliance success factors: An exploratory study of alliance managers in the software industry*. *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 25 No. 5, pp. 469-490.
13. Yalabika, Z. Y. (2013), *Mergers and acquisitions: does organizational socialization matter?*, *Human Resource Development International*, Vol. 16, No.5, pp. 519-537.
14. Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*. NY: Free Press.
15. Parkhe, A. 1993. *Strategic alliance structuring: A game theory and transaction cost examination of inter-firm cooperation*. *Academy of Management Journal*, 36: 794–829.
16. Williamson, O. E. 1985. *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
17. Williamson, O. (2007), *Transaction Cost Economics: An Introduction*, *Economic Discussion paper*, Open Assessment open E. Journal, 2007:3.
18. Zineldin, M. and Jonsson, P. (2000), "An Examination of the Main Factors Affecting Trust/Commitment in Supplier-Dealer Relationships: An Empirical Study of Swedish Wood Industry", *The TQM Magazine*, Vol. 12, No. 4, pp. 245-265.
19. Zineldin, M. (2004), "Co-opetition: the organisation of the future", *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 22, Iss 7. pp. 780 – 790.
20. Zineldin, M., and Dodourova, M. (2005), "Motivation, achievements and failure of strategic Alliances: the case of Swedish auto-manufacturers in Russia", *European Business Review*, Vol. 17 No. 5, pp. 460-70.
21. Zineldin, M. Fujimoto, H., Li, Y., Kassar, H., Vasicheva, V., Yu, W. F. (2015), *Why Do Both Marriages and Strategic Alliances Have Over 50 % Failure Rate? A Study of Relationship Quality of Strategic Alliances in China, Japan and Mauritius*; *International Journal of Strategic Business Alliance*, Vol. 1, No. 1.

Статья поступила в редакцию 30 декабря 2015 года.

УДК 327.7

ВЛИЯНИЕ РАСШИРЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА
НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ БЕЛАРУСИ
И АРМЕНИИ*

С.Ю. СОЛОДОВНИКОВ

д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Т.В. ИВАНОВА

старший преподаватель кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

В статье исследованы факторы, влияющие на экономическую конкурентоспособность Республики Беларусь и Республики Армении в условиях расширения Таможенного союза, а также обосновывается целесообразность вступления новых государств-членов в Таможенный союз. Формулируется вывод о том, что возможное влияние расширения Таможенного союза на экономическую конкурентоспособность Беларуси и Армении будет во многом зависеть от успешности использования ими тех конкурентных преимуществ (общих и специализированных; ресурсных, операционных и стратегических), которые объективно будут усиливаться у всех стран-участниц по мере расширения Таможенного союза, и ЕврАзЭС будет увеличиваться.

Ключевые слова: экономическая конкурентоспособность, Таможенный союз, конкурентоспособность.

Abstract

The article is devoted to the examination of the factors that influence the economic competitiveness of the Republic of Belarus and the Republic of Armenia in the context of the enlargement of Custom Union and the justification of the expediency of new member states accession to the Union. The authors come to the conclusion that possible influence of the enlargement of Custom Union on the economic competitiveness of Belarus and Armenia will depend on the successful applying of competitive advantages (general and special, resource, operational and strategic) of all member states that will grow objectively as far as the Custom Union will enlarge, and Eurasian economic community will enlarge.

Key words: economic competitiveness, the Customs Union, competitiveness.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в экономической науке все большее значение приобретает изучение сотрудничества между хозяйственными субъектами как основы повышения их конкурентоспособности. При этом акцент делается на том обстоятельстве, что смитианские взгляды на рыночную ситуацию, как поле конкурентной борьбы всех со всеми сегодня безнадежно устарели. Так, например, «теория «соконкуренции» профессора Гарвардского университета А.М. Бранденбургера и профессора экономики Йельской

* Статья подготовлена в рамках реализации договора с БРФФИ на выполнение научно-исследовательской работы по теме «Расширение Таможенного союза как фактор повышения экономической конкурентоспособности стран-участниц: на примере Беларуси и Армении» № Г14АРМ-007 от 23.05.2014 г.

школы менеджмента Б.Дж. Нейлбаффа, подчеркивает необходимость как конкуренции, так и сотрудничества в зависимости от конкретной ситуации. В то время как модель М. Портера «Пять сил конкуренции» применяется в основном для анализа конкуренции между различными типами игроков в отрасли, А. Бранденбургер и Б. Нейлбафф вводят в нее шестую силу, называемую сателлитами» [1, с. 32]. В данном случае речь идет о таких формах экономического сотрудничества, когда последнее осуществляется между партнерами, существенно отличающимися между собой своей экономической мощью. Тем не менее, такая форма кооперирования оказывает свое положительное влияние на конкурентоспособность ее участников как на уровнях коммерческих организаций, так и на межгосударственном уровне. Именно эту особенность усиления экономической конкурентоспособности всех стран-участниц Таможенного союза, по мере его расширения, необходимо учитывать при выработке стратегических направлений развития этого союза и ЕврАзЭС. Разумеется, что расширение Таможенного союза будет вести к росту экономической конкурентоспособности стран-участниц только при условии положительного синергетического влияния на этот процесс факторов, его обуславливающих за счет, во-первых, снижения социальных, политических и экономических рисков (внешних шоков), возникающих в результате усиления глобальной политэкономической нестабильности, расширения феномена глобальных финансов и растущего применения на международной арене информационного оружия как способа разрушения экономик стран-конкурентов, и, во-вторых, повышающих технологический, социальный, экономический, институциональный, культурный потенциалы и увеличивающих внутреннее потребление, которые выступают объективной базой роста конкурентоспособности стран-участниц.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Как справедливо отмечает О.Н. Беленов: «Общие факторы конкурентоспособности — это факторы, действующие в широком спектре отраслей и влияющие на конкурентоспособность страны. К ним могут быть отнесены развитая инфраструктура, высокий уровень человеческого потенциала, положительная динамика рождаемости, благоприятный климат. Специализированные факторы конкурентоспособности — это факторы, которые либо могут быть использованы в одной конкретной отрасли, либо в определенный момент» [1, с. 34]. К специализированным факторам производства принято относить наличие научно-исследовательских центров, высокую долю высококвалифицированных индустриальных рабочих (не менее 40 % от общего количества индустриальных рабочих), высокий уровень острепенности научных сотрудников, наличие высококвалифицированных инженеров и т.д. Именно «синергетическое действие общих и специализированных конкурентных преимуществ способствует созданию долгосрочных конкурентных преимуществ, которые трудно «скопировать» конкурентам» [1, с. 34]. Конкурентоспособность национальной экономики также обеспечиваются дополнительным синергетическим эффектом от таких конкурентных преимуществ как, во-первых, ресурсные, т.е. «нацеленность субъектов конкурентоспособности различными видами ресурсов, которых нет у конкурентов, и которые при определенных условиях могут способствовать высокой конкурентоспособности экономических субъектов» [1, с. 34], во-вторых, операционные, т.е. «совокупность организационных, экономических, научно-технологических факторов, позволяющих субъекту конкурентоспособности добиваться высокой эффективности использования имеющихся в его распоряжении ресурсов и на этой основе снижать издержки и цены, повышая конкурентоспособность своих товаров» [1, с. 34] и, в-третьих, стратегические, т.е. «совокупность стратегических решений и принятых программ развития фирмы, предприятия, экономики страны, позволяющих оптимально сочетать их ресурсную базу, истори-

ко-культурные и экономико-организационные особенности для формирования уникального пути развития, что делает субъект конкурентоспособности недостижимым для глобальных конкурентов» [1, с. 34].

Возможность использовать все эти конкурентные преимущества (общие и специализированные; ресурсные, операционные и стратегические) объективно будет усиливаться у всех стран-участниц по мере расширения Таможенного союза и ЕврАзЭС. Вместе с тем для того чтобы эти возможности были реализованы в повышение конкурентоспособности конкретных стран участниц (например Беларуси и Армении), необходимо наличие соответствующей экономической стратегии на государственном уровне.

Поскольку конкурентоспособность стран-участниц, которые в свою очередь можно рассматривать как регионы ЕврАзЭС, может быть рассмотрена как система, состоящая из таких институциональных составляющих, как: «конкурентный потенциал региона; факторы и условия формирования конкурентной среды; эффективность использования ресурсов; конкурентные преимущества; конкурентные стратегии хозяйствующих субъектов; государственные и рыночные механизмы управления экономическим потенциалом региона для более полного удовлетворения потребностей человека» [2, с. 46], то правомерен вывод об усилении значения институционально-правовой компоненты в процессе расширения Таможенного союза.

18 ноября 2011 года главами трех государств – Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан – была принята «Декларация о евразийской экономической интеграции». Как следует из Декларации, к 2015 году должна быть завершена кодификация нормативно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства. Это означает систематизацию законодательства, качественную переработку действующих норм, устранение несогласованностей, восполнение пробелов и отмену устаревших норм. Кодификация не предусматривает пересмотр ранее достигнутых договоренностей, наоборот, они приобретают систематизированный вид, приводятся к общему знаменателю [3].

Согласно логике развития интеграции, основные направления перехода от Единого экономического пространства к Евразийскому экономическому союзу включают передачу Евразийской экономической комиссии полномочий по инициированию и принятию решений, а также создание союзных институтов регулирования экономики в рамках переданных на наднациональный уровень функций с формированием соответствующих механизмов контроля, обеспечением прозрачности процессов управления и ответственности за результаты. С учетом опыта строительства Европейского союза для этого может быть предложена следующая последовательность действий, наряду с уже принятыми и осуществляемыми планами по созданию Единого экономического пространства, развитию Таможенного союза, формированию единой системы технического регулирования.

Во-первых, должна быть завершена работа по приведению национальных законодательств государств-членов в полное соответствие с договорно-правовой базой Единого экономического пространства.

Во-вторых, необходимо завершить устранение остающихся барьеров во взаимной торговле по согласованным планам.

В-третьих, критически необходимо создание интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли, обеспечивающей применение современных информационных технологий при осуществлении всех переданных в ведение Таможенного союза видов государственного контроля в режиме «единого окна», формирование плана мероприятий по ее разработке и реализации.

В-четвертых, крайне актуальным является совершенствование механизма и правового обеспечения статистики взаимной торговли. В целях повышения уровня

полноты, достоверности и качества разрабатываемых и публикуемых данных статистики взаимной торговли стран-членов Таможенного союза необходимо организовать функциональное взаимодействие национальных и наднациональных статистических органов, создать условия для полноценного участия последних в мировой системе статистических организаций путем углубления статистических баз данных, применения современных информационных технологий, повышения квалификации кадров и научной обоснованности принимаемых решений. Следует унифицировать статистическую форму декларирования товаров, поставляемых в рамках взаимной торговли.

Особую сложность представляет решение проблемы повышения ответственности декларантов за достоверность сообщаемой информации по операциям взаимной торговли. В рамках действующего в России законодательства о статистике таковая фактически отсутствует. Выходом из этого положения может стать привлечение налоговой службы к формированию агрегированных данных о товарных потоках в физических и стоимостных показателях.

В-пятых, необходимо ликвидировать пробел в договорно-правовой базе Таможенного союза в связи с нерешенностью вопроса о введении в действие Соглашения о едином порядке экспортного контроля государств – членов Таможенного союза. Сохранение экспортного контроля во взаимной торговле уже не может быть обеспечено в силу отсутствия таможенного контроля. Без унификации национальных норм экспортного контроля затруднено их правоприменение и на внешней границе Таможенного союза.

В-шестых, Таможенный союз не может считаться завершенным без унификации торговых режимов. Завершение формирования зоны свободной торговли Таможенного союза с заинтересованными государствами СНГ, а также с Сербией и Черногорией очерчивает контур «второго круга» евразийской интеграции. В дополнение к нему необходимо определение перечня государств, с которыми целесообразно установление преференциальных торговых режимов.

В-седьмых, для обеспечения эффективного правоприменения законодательства Таможенного союза и Единого экономического пространства необходима гармонизация систем административной и уголовной ответственности за совершение правонарушений в сферах регулирования, переданных на наднациональный уровень.

В-восьмых, целесообразна унификация норм национальных законодательств в сфере государственной службы, определяющих статус чиновников, работающих в наднациональных структурах.

В-девятых, для завершения формирования единой таможенной территории целесообразно создание единой системы лицензирования внешнеторговых операций Таможенного союза.

После решения перечисленных выше вопросов возможен переход к формированию Евразийского экономического союза. Особенно важно введение в действие интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли, обеспечивающей прозрачность всех функций государственного управления Единой таможенной территорией, включая функционирование наднационального органа, а также обеспечение надежной статистики взаимной и внешней торговли. После этого станет возможным внесение в договорно-правовую базу Единого экономического пространства изменений, предоставляющих наднациональному органу права самостоятельной разработки и инициирования решений в рамках переданных Таможенному союзу и Единому экономическому пространству полномочий.

Для направления процесса евразийской интеграции на решение целей экономического развития необходима разработка и принятие Единой стратегии торгово-экономической политики Единого экономического пространства, концепций единой

промышленной и сельскохозяйственной политики, а также планов их реализации. Это предполагает гармонизацию национальных и союзных политик развития: промышленной, сельскохозяйственной, научно-технической, энергетической, транспортной и др. В дальнейшем необходимо создание системы стратегического планирования развития Евразийского экономического союза, включающей долгосрочные прогнозы, среднесрочные концепции и стратегии торговой, промышленной, сельскохозяйственной, научно-технической политики, основные направления социально-экономической, денежно-кредитной и налоговой политики, а также межгосударственные программы и планы мероприятий по их реализации. Следует как можно скорее разработать и утвердить стратегический план развития Евразийского экономического союза и программы его реализации на десятилетие вперед.

В дополнение к планам формирования Единого экономического пространства для эффективного функционирования единого финансового рынка необходимо установление единых требований к деятельности кредитных рейтинговых агентств. В дальнейшем для углубления интеграции необходима гармонизация национальных налоговых систем, формирование единой платежной системы и общего финансового регулятора. Целесообразно также придание рублю статуса резервной валюты Евразийского экономического союза.

Для обеспечения нормальной работы рынка труда необходима унификация квалификационных требований и обеспечение взаимного признания документов об образовании и квалификации, выдаваемых в соответствии с установленным порядком.

После принятия решений о присоединении Кыргызстана и Таджикистана к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству, определения перспектив участия других государств, а также кодификации договорно-правовой базы евразийской интеграции возможно подписание международных договоров в сфере деятельности Евразийского экономического союза, предусматривающего правопреемство институтов Таможенного союза, Единого экономического пространства, ЕврАзЭС, а также трансформацию институтов ЕврАзЭС и Евразийской экономической комиссии в институты Евразийского экономического союза. На этом этапе целесообразно формирование советов министров и руководителей государственных ведомств государств-членов соответствующего профиля в качестве вспомогательных и совещательных органов Евразийской экономической комиссии, а также унификация паспортно-визового режима и отмена паспортного пограничного контроля на межгосударственных границах государств-членов Евразийского экономического союза [3; 4].

Увеличение числа участников интеграционного объединения создает возможности для расширения внутреннего рынка Единого экономического пространства, интеграции в мировое хозяйство и повышения интереса со стороны зарубежных инвесторов.

Расширение Таможенного союза отвечает интересам всех государств-участников. По заявлению министра иностранных дел Республики Беларусь В.В. Макея, «Республика Беларусь неоднократно подчеркивала, что двери интеграционного объединения открыты для наших партнеров, разделяющих его цели и готовых присоединиться к договорно-правовой базе Таможенного союза/Единого экономического пространства. Новые страны — это новые возможности. Их приход будет означать расширение рынка, новый уровень для сотрудничества и взаимовыгодной кооперации» [5].

В экономической сфере для Республики Беларусь перспективным направлением сотрудничества государств-членов Таможенного союза является реализация конкретных совместных программ и проектов, нацеленных, в первую очередь, на

модернизацию и переход к инновационному пути развития экономик государств-членов. В приоритетных сферах – энергетика и энергоэффективность, информационные технологии, космос и медицина, развитие регионального сотрудничества. Задача Беларуси — выйти на оптимальные формы промышленной и научно-технической интеграции, задействовать весь потенциал для производства высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции.

Белорусская сторона твердо отстаивает свои подходы к условиям интеграции, основанные на необходимости обеспечения конкурентоспособности и успешного функционирования наших предприятий в средне- и долгосрочной перспективе. Особый расчет при расширении Таможенного союза делается на обеспечение выхода совместной продукции на рынки третьих стран.

При расширении Таможенного союза за счет новых государств-членов, таких как Таджикистан, Тунис, Турция, Сирия, отрасли, где взаимопроникновение возрастает, могут стать основой для создания совместных предприятий и промышленной кооперации. В Казахстане уже создан ряд совместных предприятий по производству белорусской техники (тракторы, комбайны, карьерная техника, двигатели, лифты и др.). Аналогичные предприятия успешно работают и в России.

В настоящее время ведется работа по пяти интеграционным промышленным проектам: автомобильный холдинг «РОСБЕЛАВТО» (ОАО «МАЗ» - ОАО «КАМАЗ»); ОАО «Интеграл» и ОАО «Российская электроника» ГК «Ростехнологии»; ОАО «МЗКТ» и ГК «Ростехнологии»; ОАО «Пеленг» и Федеральное космическое агентство «Роскосмос»; ОАО «Гродно-Азот» и ОАО «МХК «ЕвроХим» либо ООО «Газпром Инвестпроект» [5].

В сентябре 2013 года Президент Армении С. Саргсян заявил о присоединении Республики к Таможенному союзу, в органы управления интеграцией подана соответствующая заявка.

2 января 2015 года Армения официально вступила в Евразийский экономический союз. Членство страны в Евразийском экономическом союзе пока будет ограниченным: у нее будет ограниченное представительство в Евразийской экономической комиссии, а ряд таможенных ставок и пошлин она введет позднее. Долю Армении в объеме таможенных пошлин, которые будут получать от ввоза товаров на территорию Евразийского экономического союза, агентство ТАСС оценивает в 1,13 %. При этом в сфере услуг Армения присоединится к договоренностям членов союза на общих основаниях, а в сфере торговли товарами будет предусмотрен постепенный переход к единому тарифу Евразийского экономического союза. До 2018 года страна также будет применять нулевые таможенные ставки на бензин. К ставкам единого таможенного тарифа страна перейдет в 2020 году [6].

В настоящее время интенсивность торговли России и других государств-членов Таможенного союза с Арменией является весьма высокой. В 2012 году объем экспорта России в Армению составил 915,5 млн. долларов. Основными товарами российского экспорта в Армению стали минеральные продукты (доля - 52,1 %); продовольственные товары и сельхозсырье (19,0 %); машины, оборудование и транспортные средства (14,2 %); металлы и изделия из них (7,1 %); продукция химической промышленности и каучук (4,3 %) [6].

В структуре импорта государств-членов Таможенного союза из Армении преобладают продовольственные товары и сельхозсырье (73,9 %); машины, оборудование и транспортные средства (10,9 %); драгоценные камни, драгметаллы и изделия из них (9,1 %); текстиль, текстильные изделия и обувь (1,1 %) [6].

Интеграционные эффекты для Армении будут в основном связаны с возможностями относительного увеличения экспорта в страны Единого экономического пространства, которые могут обеспечить прирост ВВП около 0,3–0,4 %. Возможности

прироста ВВП за счет внутриотраслевой кооперации или снижения цен на энергоносители являются незначительными. Таким образом, возможный экономический эффект от присоединения Республики Армения к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству без дополнительных усилий с российской стороны в виде, к примеру, инвестиционных проектов, является значительным.

Вместе с тем, учитывая стратегическую значимость Закавказья для Таможенного союза и Евразийского экономического союза, следует комплексно решать задачу интеграции структур Единого экономического пространства с Арменией, развивая взаимоотношения с Грузией, Азербайджаном и Турцией. При этом целесообразно использовать потенциал Республики Казахстан как тюркоязычной страны.

Транзитные и таможенные правила Таможенного союза при их распространении на Армению позволяют упростить процедуру пропуска грузов по этим коридорам. А технологической «подпоркой» здесь является проект прямого железнодорожного сообщения «Армения – Иран». Осуществление этого проекта в рамках Таможенного союза проложит для экспортных товаров из стран Таможенного союза наиболее короткий сухопутный маршрут к портам Персидского залива. Свыше 60 % объема грузоперевозок между Арменией и странами Таможенного союза, в том числе 100 % объема поставок газа из Российской Федерации, идут через Грузию. Для решения вопросов по транзиту может использоваться практика транзитных соглашений в других регионах Таможенного союза – например, между Калининградом, Литвой, Беларусью и остальной территорией России.

Кроме того, распространение на Армению правил Таможенного союза в сфере капиталовложений ускорит приток в ее экономику инвестиций из других стран Таможенного союза, в том числе в энергетику. Президент Российской Федерации выделил в этой сфере такие крупные проекты с российским участием, как продление срока действия Армянской АЭС до 2026 г.; участие «Газпрома» в строительстве газопровода «Иран – Армения»; обновление Севана-Разданского каскада ГЭС с помощью «Интер РАО ЕЭС». Эти проекты позволят увеличить экспорт электроэнергии из Армении, в чем заинтересованы многие соседние страны.

Вступление Армении в Таможенный союз обусловлено также динамикой ее связей со странами союза, особенно с Российской Федерацией. Так, Россия – ведущий торговый партнер Армении. А объем прямых инвестиций Российской Федерации в этой стране уже превысил 2,4 млрд долл. – это почти 45 % прямых зарубежных инвестиций в экономику Армении. И более 25 % совместных предприятий с иностранным участием в этой стране приходится на российско-армянские. Подтверждением заинтересованности Российской Федерации в участии Армении в Таможенном союзе является и тот факт, что Москва в конце августа согласилась частично субсидировать цены на российский газ для этой страны. До 90 % газового спроса Армении – это поставки из России [7].

Существуют и проблемные факторы участия Армении в Таможенном союзе. Как считает вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации Георгий Петров, решение Армении вступить в Таможенный союз обусловлено тем, что страны Таможенного союза, прежде всего Россия, являются основными экономическими партнерами Армении. Крупнейшим инвестором в ее экономику остается опять же Россия. Членство в Таможенном союзе, как подчеркивает Г. Петров, предполагает целый ряд изменений в экономической, в том числе в таможенной нормативно-правовой базе вступающей страны. Поэтому следует ожидать соответствующих решений правительства и парламента Армении, нацеленных на то, чтобы на эту страну распространялась нормативно-правовая база Таможенного союза [7].

ВЫВОДЫ

Таким образом, возможное влияние расширения Таможенного союза на экономическую конкурентоспособность Беларуси и Армении будет во многом зависеть от успешности использования ими тех конкурентных преимуществ (общих и специализированных; ресурсных, операционных и стратегических), которые объективно будут усиливаться у всех стран-участниц по мере расширения Таможенного союза, а ЕврАзЭС будет увеличиваться. Вместе с тем, для того чтобы эти возможности были реализованы в повышение конкурентоспособности конкретных стран-участниц (например Беларуси и Армении), необходимо наличие соответствующе экономической стратегии на государственном уровне. При этом усиливается значение институционально-правовой компоненты в процессе расширения Таможенного союза.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беленов, О.Н. Конкурентоспособность стран и регионов: учебное пособие / О.Н. Беленов, А.Д. Анучин. — М.: КНОРУС, 2011. — 144 с.
2. Дохолян, С.В. Предпосылки развития региональной конкурентоспособности / С.В. Дохолян, В.З. Петросянец // Региональные проблемы преобразования экономики, 2007. - №1- С.46-50.
3. Беларусь и международные организации // Официальный сайт Министерства иностранных дел Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/multilateral/organization/>. – Дата доступа: 27.09.2015.
4. Интеграция и макроэкономика // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eec.eaeunion.org/ru/act/integr_i_macroec. – Дата доступа: 27.09.2015.
5. Расширение Таможенного союза отвечает интересам всех государств-участников // Газета «Звезда» «Союз — Евразия». – 1 апреля 2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zvezda.by/category/gazeta>. – Дата доступа: 27.09.2015.
6. Армения и Таможенный союз: оценка экономического эффекта интеграции – ЦИИ ЕАБР, 2013. – 48 с.
7. Балиев, А. Через две границы / А. Балиев // Российская Бизнес-газета. – № 913 (35) [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.rg.ru/2013/09/10/ts.html>. – Дата доступа: 27.09.2015.

Статья поступила в редакцию 25 ноября 2015 года.

УДК 009+339.543

ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЛОГИСТИЗАЦИИ
ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ТОВАРОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ
ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ

С.В. БОРИСЮК,

заместитель председателя Государственного таможенного комитета
Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация

В настоящей статье проанализирован зарубежный опыт логистизации перемещения товаров через таможенную границу. Автор статьи положил в основу своих рассуждений зарубежный опыт с целью выработки оптимальной отечественной модели логистизации перемещения товаров автомобильным транспортом.

Ключевые слова: логистизация, перемещение товаров, грузотранспортировка, логистика.

Abstract

This article analyzes the international experience of «logistization» of movement of goods across the customs border. The author has based his reasoning foreign experience to develop optimal domestic model «logistization» of movement of goods by road.

Key words: «logistization», movement of goods, cargo transport, logistics.

ВВЕДЕНИЕ

Научный интерес к таможенной логистике в настоящее время проявляют ученые всего мира. Подобное научное познание, по всей видимости, обусловлено тем, что к отмеченной теме привлечено пристальное внимание влиятельных международных организаций, в числе которых, прежде всего Организация Объединенных наций (далее – ООН), Всемирная торговая организация (далее – ГАТТ/ВТО), Всемирная таможенная организация (далее – СТС/ВТО). Упрощение процедур торговли и транспортного обслуживания обретает все большее значение для конкурентоспособности стран и их потенциала в области экономического развития. Развивающимся странам оказывается всестороннее содействие в проведении исследовательской, аналитической, консультационной работы, а также технической помощи по упрощению торговых процедур («to facilitate trade»). В большей степени эта работа проводится Европейской Экономической Комиссией ООН (далее – ЕЭК ООН) и Конференцией ООН по торговле и развитию (далее – ЮНКТАД).

Региональные организации также заинтересованы к участию в подобных форумах, программах, обсуждениях. Они в свою очередь, привлекают ученых и различных экспертов к актуальной в настоящее время проблеме. Интерес региональных блоков еще более прагматичный, так как его конечная цель привлечение новых партнеров, способных участвовать в логистической цепи поставок, т.е. быть полноправным членом интеграционного блока, что мы наблюдаем в нашем регионе. Индия, Китай и иные государства готовы к партнерству с ЕАЭС, что обусловлено их геополитическим положением и развитой логистической инфраструктурой.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Стоит отметить, что упрощение процедур торговли и транспортного обслуживания находится в неразрывной взаимосвязи и взаимозависимости с общим экономическим уровнем страны. Велика роль упрощения процедур торговли и транспортного обслуживания в развитии транзитных перевозок и реализации транзитного потенциала, что чрезвычайно актуально для Республики Беларусь.

В действительности в статье мы попытаемся учесть опыт различных регионов, а вместе с тем позицию международных организаций по данному вопросу.

С этой целью для оценки развития логистических систем различных стран специалистами Всемирного банка с целью их сравнения был разработан Индекс эффективности логистической системы (Logistics Performance Index-LPI).

Европейские и американские ученые рассчитывают по шкале до 7-и баллов. Например, Jaime Mejia [1, с. 68], утверждает, что эффективная деятельность таможи играет решающее значение для торговли и организации логистического процесса, так как в большей степени формирует конечную стоимость продукции. Она приводит в своей статье данные Межамериканского банка развития, которые говорят о том, что каждый день ожидания груза на таможне способен сократить торговлю на 1 %. Данное влияние еще более фатально для скоропортящихся товаров – 7%. Известный эксперт Межамериканского банка развития Manuel Marquez Farina полагает, что государства Латинской Америки способны получать от 30 до 50 % налоговых поступлений страны, если перестанут быть отстающими государствами. Рейтинг логистики государств Латинской Америки составляет 1 балл, по сравнению с максимальным рейтингом ЕС – 7 баллов и США – примерно 5 баллов [2, с. 78; 3, с. 134; 4, с. 16-18].

Раз в два года Всемирный банк публикует рейтинг стран, составленный на основе этого индекса. Впервые в 2007 г. Всемирным Банком были проведены исследования индекса развития логистик и 150 стран мира а, а в 2010 г. – 155.

Как отмечают исследователи нашего региона, вопрос оценки и сравнения логистической среды различных стран является достаточно сложным. Расчет итогового индекса сделан по 5-ти балльной шкале (где 5 – наивысший балл) на основе средневзвешенной оценки 6 базовых индикаторов: 1) таможня (эффективность и прозрачность таможенных процедур); 2) инфраструктура (качество транспортной инфраструктуры и информационных технологий для логистики); 3) международные поставки (простота и доступность при организации международных перевозок); 4) качество и компетенция в сфере логистики (качество и компетенция региональной логистической среды, компетентность сотрудников логистической инфраструктуры); 5) отслеживание грузов (возможность отслеживания международных грузов); 6) своевременность (своевременность доставки груза к пункту назначения) [5, с. 175].

При расчете индекса логистики Всемирный банк наибольшее внимание уделяет на условия создания в стране сквозного управления материальными потоками, а также на простоту и эффективность проведения таможенных процедур. Так из 55 вопросов, позволяющих оценить состояние логистической системы, 20 относятся к эффективности работы таможенных органов, 10 – к уровню развития логистики, 8 – к общим условиям осуществления торговли, 5 – к эффективности работы контрольных органов и только 4 вопроса – непосредственно к работе транспорта [6].

Как видно из предыдущего тезиса, вопрос эффективности таможенной логистики является наиболее приоритетным, нежели транспортной логистики, что еще раз подтверждает актуальность темы исследования.

Ориентируясь на логистику перемещения товаров автомобильным транспортом стоит, прежде всего, отметить, что текущее состояние международных грузовых автомобильных перевозчиков Беларуси показало, что на начало 2013 года парк автомобильных транспортных средств, зарегистрированных для осуществления международных перевозок по процедуре МДП, составил 11 700 единиц, при этом фактически использовалось

немногим более 9 тыс. единиц. В последние годы наблюдается высокий темп роста числа международных перевозчиков. Стоит учесть, что парк их транспортных средств достаточно новый. Так, доля автомобильных транспортных средств со сроком эксплуатации «до 3-х лет» составила более 37 %, «от 3 до 7 лет» — более 35 %. При этом более 50 % автомобилей отвечают экологическим требованиям ЕВРО-4 и ЕВРО-5.

Объем международных перевозок грузов автомобильным транспортом Республики Беларусь растет на протяжении последних лет и в 2012 г. по сравнению с 2010 г. он увеличился более чем на 35 % [7; 8, с. 5-6].

По белорусским автодорогам через пункты пропуска на белорусско-литовском и белорусско-польском участках Государственной границы в 2012 г. проследовало транзитом 1380 тыс. грузовых автомобилей (в обоих направлениях), что составило 82 % транзитных поездок через Республику Беларусь. Объем перевозок составил более 12 млн. тонн, или 82 % транзита грузов автотранспортом через Республику Беларусь. Средний темп роста транзита грузов автотранспортом через Беларусь за 2008–2012 гг. составил 111 % в год.

Учитывая качественное состояние дорожной инфраструктуры, которая с каждым годом улучшается во исполнение требования Президента Республики Беларусь, а также заинтересованность самих таможенных перевозчиков конкурировать с иностранными перевозчиками, можно уверенно сказать, что логистическая инфраструктура совершенствуется. Существенным аргументом улучшения качества логистического сектора является предоставление дополнительных преференций и привилегий субъектам отмеченной сферы.

В настоящее время в Республике Беларусь функционируют 50 логистических центров: «Брест-Белтаможсервис», «Минск-Белтаможсервис», «Минск-Белтаможсервис-2», «Гомель-Белтаможсервис», СООО «Брествнештранс», ИП «БЛТ-Логистик», ООО «Двадцать четыре», ОАО «Белмагистральавтотранс», ОАО «Озерцо-Логистик», СООО «БелВингесЛогистик», ТЧУП «ШАТЕ-М Плюс», ООО «ИнтерСтройПорталПлюс», ИООО «Логистический центр «Прилесье» и проч.

Услуги логистических центров Республики Беларусь, предоставляемые таможенным перевозчикам, практически одинаковые: транспортировка, таможенные формальности, временное размещение и хранение материальных запасов; преобразования материальных потоков, обеспечение логистического сервиса в системе обслуживания.

Следует признать, что на 23,5 % увеличилось и количество перевозок грузов, выполненных иностранными перевозчиками. Объем перевезенных грузов в / из Республики Беларусь белорусскими и иностранными перевозчиками (включая перевозки в / из «третьих стран») за 2010 г. в целом составил 4,54 млн. т. (на 13 % выше уровня 2009 г.), в том числе 1,86 млн. т. перевезено иностранными перевозчиками и 2,68 млн. т. — белорусскими.

При этом стоит заметить, что удельный вес данных перевозок мог быть существенно выше. Причина в несовершенной таможенной логистике, ошибки которой необходимо в ближайшее время устранить.

Как известно, таможенные органы Республики Беларусь осуществляют различные виды государственного контроля, одним из которых является автомобильный контроль. Задачей инспектора таможни в рамках осуществляемого автомобильного контроля является проверка разрешительных документов на въезд на территорию Республики Беларусь, либо, если товары следуют транзитом, проверяются аналогичные разрешительные документы страны назначения товара при въезде. Таким образом, Республика Беларусь не имеет двусторонних соглашений о международном автомобильном сообщении со всеми государствами, заключенными между государствами на уровне правительств. Для сравнения, Российская Федерация имеет подобные соглашения практически со всеми государствами ЕС, кроме Португалии, а также с государствами, с которыми есть общая таможенная граница.

В ином случае, если перемещение автотранспортных средств осуществляются между странами, не заключившими между собой двусторонних соглашений, разрешения могут выдаваться в разовом порядке при обращении к компетентным органам или эти органы могут в одностороннем порядке устанавливать контингент разрешений для перевозчиков другой страны.

Стоит заметить, что в самом начале широкого развития международных автомобильных перевозок в 1958 в Женеве было принято Соглашение о принятии единообразных условий утверждения и признания предметов оборудования и частей механических транспортных средств. Россия присоединилась к этому Соглашению в 1987 г., что обусловило введение в этом государстве сертификации автотранспорта. В связи с этим требуется приведение законодательства ЕАЭС в соответствие с Женевским соглашением, а именно введение автотранспортной сертификации в государствах-участниках ЕАЭС.

С учетом международного опыта, любая экономическая интеграция сопровождается различного рода проблемами и трудностями. Часть из них связана с отработкой норм унифицированного таможенного законодательства на практике.

Действующий ТК ТС содержит много отсылочных норм к законодательству государства - члена таможенного союза. Считалось, что все проблемы подобного рода будут разрешены после унификации национального законодательства. Однако членство России в ГАТТ/ВТО и расширение границ провоцируют новые трудности. Тем самым, приведение законодательства теперь становится как ни когда актуальным и более острым. Также на повестке дня вопросы присоединения к европейским конвенциям для обеспечения единых правил и таможенных процедур.

Между тем, в Республике Беларусь транспортное законодательство признано как наиболее прогрессивное, по сравнению с государствами-членами ЕАЭС и СНГ.

В настоящее время все действующие документы можно свести к следующим основным группам:

- требования к транспортным средствам;
- правила, организация и безопасность движения транспортных средств по автомобильным дорогам;
- требования к водителям транспортных средств и организации их труда;
- условия выполнения международных автомобильных перевозок;
- права, обязанности, ответственность сторон, участвующих в перевозочном процессе;
- правила пограничного и таможенного контроля;
- налогообложение перевозок и транспортных средств.

К основным международным документам, регламентирующим транснациональные грузоперевозки относятся:

- Конвенция о договоре международной перевозки грузов (КДПГ, 1956);
- Протокол ООН 5 июля 1978 г. к Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ, 1956);
- Таможенная Конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (1959, в ред. 1975);
- Европейское соглашение, касающееся работы экипажей транспортных средств, производящих международные автомобильные перевозки (ЕСТД, 1970);
- Соглашение о международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок (СПС, 1970);
- Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (1957).

Подводя промежуточный итог, можно сказать, что в Республике Беларусь законодательные акты довольно широко охватывают сферу международных грузоперевозок, если сравнивать с государствами-партнерами по ЕАЭС. Имеются практически все ключевые законодательные акты по основным направлениям. Вместе с тем, существует ряд

существенных проблем, которые требуют гармонизации белорусского и европейского законодательства в области международных грузоперевозок, а именно:

1. Не гармонизировано базовое законодательство в сфере автотранспортной деятельности. Полагаем необходимо предусмотреть возможность унификации целого ряда положений уставов, кодексов и законов в области автотранспорта государств-членов ЕАЭС и СНГ. Существуют такие прецеденты, когда в отдельных государствах законодательные акты отсутствуют либо регулирование данных правоотношений осуществляется на основе устаревших законов, что неприемлемо. Зачастую подобная прореха в законодательстве сказывается на непоступлении таможенных сборов в бюджет государства либо на безопасности перевозок опасных грузов. Все это накладывает дополнительные сложности во взаимодействии международных перевозчиков с органами государственного управления, а также их контрагентами по сделкам.

2. Остаются не унифицированными технические стандарты и технологические нормы в сфере автомобильных перевозок. Так, из всего числа международных договоров ЕЭК ООН – 40 договоров, прямо либо косвенно затрагивающих сферу автомобильных перевозок, 11 не подписало ни одно государство-участник ЕврАзЭС. Исключение составляет Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (1975 г.), к которой присоединились все государства-члены ЕврАзЭС.

3. Отсутствие эффективной разрешительной системы на территории ЕврАзЭС. Двусторонние соглашения, заключенные между отдельными странами, предполагают различный уровень преференций в отношении налогов, дорожных сборов, транзита, предусматривают в ряде случаев разрешительную систему осуществления перевозок, в том числе и на основе согласования контингента выдаваемых разрешений.

4. Сохраняются различные барьеры технического, административного, фискального и трансграничного характера, что противоречит требованиям ГАТТ/ВТО, а также Рамочным стандартам безопасности и облегчения мировой торговли [9].

Учитывая все перечисленные упущения, связанные с несовершенством законодательства в данной области, необходимо разработать план мероприятий по оптимизации таможенной и транспортной логистики в Республике Беларусь.

1. Осуществить инвентаризацию всех правовых актов Республики Беларусь, регулирующих данные правоотношения, на предмет соответствия современным требованиям, продиктованным ЕЭК ООН, СТС/ВТО, ГАТТ/ВТО и иными международными организациями и союзами.

2. Согласовать межгосударственную позицию стран-членов ЕАЭС и, возможно, СНГ на предмет несоответствия национального законодательства международным договорам и разработать предложения по их устранению.

3. Продолжить работу по присоединению к международным договорам ЕЭК ООН, а также ратифицировать подписанные договоры.

4. Унифицировать транспортные технические нормы и стандарты, поскольку это важнейший элемент согласованной интеграции ЕврАзЭС в европейскую и мировую транспортные системы.

5. Создать эффективную систему осуществления международных автомобильных сообщений между государствами-членами ЕврАзЭС через ликвидацию административных барьеров. Для этого необходимо устранить барьеры в области платы за транзит, дорожных и иных сборов за проезд по бесплатным дорогам, разрешительной системы при осуществлении двусторонних перевозок в рамках СНГ, доставки тяжелых, негабаритных и опасных грузов.

Подводя черту высказанным предложениям, следует отметить, что их реализация в ближайшее время позволит оценить существенный рост в объеме автомобильных перевозок по таможенной территории ЕАЭС и государств-членов СНГ.

Помимо совершенствования законодательства в сфере автомобильных перевозок существует ряд системных практических вопросов, требующих дополнительного вни-

мания таможенных органов и иных уполномоченных органов, являющихся субъектами таможенной логистики.

С целью сокращения времени пребывания автомобильного транспортного средства в зоне таможенного контроля на момент проведения таможенных операций и таможенного контроля необходимо:

1. Внедрять по периметру всей таможенной границы в автомобильных пунктах пропуска современные информационные технологии таможенного контроля (мобильные инспекционно-досмотровые комплексы (далее – МИДК)). Полагаем, применение МИДК позволит проводить таможенный досмотр автомобильных транспортных средств не более, чем 0,5 % транспортных средств, перемещающихся транзитом.

2. Совершенствовать реализацию принципов «две службы на границе» и «одна остановка». Внедрение данной технологии показало, что время простоя транспортных средств в пограничных пунктах пропуска сократилось примерно в 2 раза. Подробнее об этом будет сказано позже.

3. Обеспечить полный охват автоматизированной системой электронного предварительного информирования товаров, перевозимых автотранспортом через Государственную границу Республики Беларусь. Это позволит примерно в 1,5 раза сократить время, затрачиваемое на пропуск товаров в пограничных пунктах пропуска.

Так, с 1 марта 2011 года введено обязательное предварительное информирование таможенных органов ЕС обо всех грузах, которые ввозятся на территорию ЕС в целях обработки в системе анализа рисков до прибытия груза на территорию ЕС. Для этого в таможенные органы страны ввоза необходимо подать определенные данные – так называемую декларацию о ввозимом грузе (entry summary declaration). Объем необходимых для обработки данных, а также время подачи декларации зависит от вида транспорта, в котором перемещаются товары.

При перевозке груза автомобильным транспортом, такая декларация должна быть подана не менее чем за 1 час до его фактического прибытия на территорию ЕС. Для сравнения: при железнодорожных перевозках - за 2 часа, при авиаперевозках - до фактического отправления воздушного судна (при длительных рейсах - как минимум за 4 часа до прибытия воздушного судна в ЕС). Подать эти данные можно только в электронном виде, используя Систему контроля импорта или Систему контроля транзита.

4. Достичь договоренности по использованию положения ст. 79 ТК ТС [10] в части предоставления права резидентам Республики Беларусь производить таможенное декларирование в отношении груза, следующего в адрес субъектов России и Казахстана. Для этого продолжить переговоры по отмене требований российской стороны к белорусским перевозчикам по наличию разрешений третьих стран при перевозке транзитных грузов, обработанных на логистических центрах Республики Беларусь.

5. Внести поправки в Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации «О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг» от 1 января 2005 г. [11] и в Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан «О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров (работ)» от 1 сентября 1999 г. [12] в части, касающейся предоставления отсрочки по уплате НДС до 180 календарных дней, для резидентов Республики Беларусь, осуществивших таможенное декларирование груза, следующего в адрес субъектов хозяйствования России и Казахстана.

6. Разработать механизм взимания косвенных налогов при отмене принципа «резидентства» при осуществлении таможенных операций.

7. Упростить процедуру таможенного декларирования товаров, находящихся под таможенным контролем в ТЛЦ.

8. Для сокращения времени и упрощения документооборота при оказании логистических услуг использовать средства автоматизации и унификации транспортных и товарно-транспортных документов, поэтапно внедрять автоматизированные системы

управления транспортно-логистическими центрами, в соответствии с государственными программами информатизации, автоматизации и развития транзитного потенциала Республики Беларусь.

9. Инициировать переговорный процесс на уровне ЕЭК с транспортными ведомствами государств-членов ЕАЭС и ЕС. После чего присоединиться к европейским конвенциям по транзиту, что даст возможность стать частью транспортного коридора «Западная Европа – Западный Китай» Республике Беларусь. Присоединение Республики Беларусь к транспортному коридору «Западная Европа – Западный Китай» возможно за счет включения в него ответвления через республику по II и IX международным транспортным коридорам в направлении к западной границе ЕАЭС и портам Балтийского моря через автодорожные пункты пропуска «Козловичи» и «Каменный Лог».

Европейская Конвенция об общей транзитной процедуре [13] позволит перевозить грузы автомобильным транспортом, равно как и иными видами транспорта с минимальными таможенными формальностями:

Общий метод транзита включает три ключевых элемента:

- 1) единый административный документ (Single Administrative Document - SAD) [14];
- 2) систему поручительства, обеспечивающую гарантию доставки груза в место назначения;
- 3) электронную систему обработки данных (New Computerised Transit System - NCTS) [15].

Электронная система обработки данных – общеевропейская компьютеризированная система позволит упразднить бумажный документооборот при транзитных перевозках между странами.

ВЫВОДЫ

Подводя итог настоящей статье, сформулируем следующие выводы.

В основе роста показателей автомобильных перевозок товаров через таможенную границу заложена эффективная таможенная и транспортная логистика как неразрывные части процесса.

1. Предложено гармонизировать и унифицировать транспортное и таможенное законодательство со всеми государствами-членами ЕАЭС, что позволит создать безбарьерную среду для перемещения товаров по процедуре таможенного транзита. Инициировать переговорный процесс на уровне ЕЭК с транспортными ведомствами государств-членов ЕАЭС и ЕС для последующего присоединения к европейским конвенциям по транзиту и иным международным договорам ЕЭК ООН по вопросам перевозок.

2. Предложены практические шаги по совершенствованию таможенной логистики в отношении автомобильных перевозок товаров через таможенную границу:

1) внедрить по периметру всей таможенной границы в автомобильных пунктах пропуска современные информационные технологии таможенного контроля;

2) совершенствовать реализацию принципов «две службы на границе» и «одна остановка»;

3) обеспечить полный охват автоматизированной системой электронного предварительного информирования товаров, перевозимых автотранспортом через Государственную границу Республики Беларусь;

4) достичь договоренности по использованию положения ст. 79 ТК ТС [10] в части предоставления права резидентам Республики Беларусь производить таможенное декларирование в отношении груза, следующего в адрес субъектов России и Казахстана;

5) разработать механизм взимания косвенных налогов при отмене принципа «резидентства» при осуществлении таможенных операций;

6) упростить процедуру таможенного декларирования товаров, находящихся под таможенным контролем в ТЛЦ;

- 7) внедрять автоматизированные системы управления транспортно-логистическими центрами, в соответствии с государственными программами информатизации, автоматизации и развития транзитного потенциала Республики Беларусь;
- 8) продолжать минимизировать таможенные формальности в контексте присоединения к Европейской Конвенции об общей транзитной процедуре.

ЛИТЕРАТУРА

1. Jaime Mejia Customs, a serious obstacle / Jaime Mejia // Latin Trade. – September-October – 2014. – P. 68.
2. The handbook of logistics & distribution management 4th edition, edited by Alan Rushton, Phil Croucher, Peter Baker 2010.
3. Джонсонс Дж., Вуд Д., Вордлоу Ф. и др. Современная логистика М., Издательский Дом «Вильямс», 2002, – 624 с.
4. Ritu Rooney The Labyrinth of Global Customs / Ritu Rooney // Global Trade. – September-October – 2011. – P. 16–18.
5. Ивуть, Р.Б. теоретические и практические аспекты развития логистической системы Республики Беларусь Р.Б. Ивуть, В.В. Равино, Н.В. Стефанович Каспийский регион: политика, экономика, культура научный журнал 2011, № 4 (29). – с. 170–177.
6. Сайт Всемирного банка. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org>, свободный
7. Апанасович, В.В. Молокович, А.Д. Исследование транспортно-логистической системы Республики Беларусь. – с. 5–16.
8. Современные концепции развития транспорта и логистики в Республике Беларусь : сборник статей / сост. : В.В. Апанасович, А.Д. Молокович. — Минск : Центр «БАМЭ- Экспедитор», 2014. – 320 с.
9. Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли [Электронный ресурс] : 23 июня 2005 г. // Всемирная таможенная организация. – Режим доступа: <http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/~/~~/media/106B5B41F4C34C9F87EBB5D8C0887651.ashx>. – Дата доступа: 01.04.2015.
10. Таможенный кодекс таможенного союза : Закон Респ. Беларусь от 2 июля 2010 г. № 158-З : принят Межгос. Советом Евраз. экон. сообщества 27 нояб. 2009 г. – 3-е изд. – Минск : Белтаможсервис, 2014. – 303 с.
11. О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг : Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Российской Федерации от 1 января 2005 г.
12. О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров (работ) : Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан от 1 сентября 1999 г.
13. Европейская Конвенция об общей транзитной процедуре Convention between the European Economic Community, the Republic of Austria, the Republic of Finland, the Republic of Iceland, the Kingdom of Norway, the Kingdom of Sweden and the Swiss Confederation, on a common transit procedure Official Journal L 226, 13/08/1987 P. 0002 – 0117.
14. Regulation 2286/03 Single Administrative Document – SAD.
15. Regulation New Computerised Transit System – NCTS 2008.

Статья поступила в редакцию 2 декабря 2015 года.

УДК 339.543

МИРОВОЙ ОПЫТ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА
В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.В. ПЕТРОВ,

начальник организационно-аналитического управления
Государственного таможенного комитета Республики Беларусь, г. Минск

Аннотация

В статье анализируется проблема стратегического развития таможенной службы Республики Беларусь в аспекте адаптации к ее деятельности мирового опыта таможенных служб различных стран мира. Проведено обобщение и систематизация основных направлений развития таможенного дела с учетом складывающихся тенденций в мировой экономике, современных технологических укладов и роста криминализации на канале международной торговли.

Ключевые слова: таможенное дело, таможенная служба, наращивание потенциала, стратегия развития, содействие торговле, борьба с правонарушениями, Всемирная таможенная организация, Всемирная торговая организация.

Abstract

In article the problem of strategic development of customs service of Republic of Belarus in aspect of adaptation to its activity of world experience of customs services of various countries of the world is analyzed. Generalization and systematization of the main directions of development of customs matter taking into account the developing tendencies in world economy, modern technological ways and growth of criminalization on the channel of international trade is carried out.

Keywords: customs matter, customs service, capacity-building, strategy development, trade facilitation, fight against offenses, World Customs Organization, World Trade Organization.

ВВЕДЕНИЕ

Современная таможенная служба Республики Беларусь находится под объективным воздействием региональных и международных вызовов и тенденций, оказывающих непосредственное влияние на ее развитие и в конечном итоге на результаты и безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности государства.

Реализация Программ развития таможенной службы последних десятилетий позволила сформировать правовую базу таможенного дела, создать необходимые условия для полномасштабного внедрения информационно-коммуникационных технологий, гарантировать должный уровень контроля на границе, а также оптимизировать ситуацию с сокращением количества контрольных служб без потери качества осуществляемых ими контрольных операций.

Возросла пропускная способность пограничных пунктов пропуска, укреплению кадрового потенциала способствовала политика отбора, мотивации и обучения персонала.

Динамика развития внешнеэкономической деятельности, возросший уровень мобильности граждан и субъектов хозяйствования, наметившиеся тенденции снижения транзита товаров и транспортных средств через территорию Беларуси, активные инте-

грационные процессы в рамках торгово-экономического сотрудничества обусловили необходимость проведения мероприятий, направленных на повышение транзитной и инвестиционной привлекательности государства, повышение безопасности при трансграничном перемещении товаров.

В этих условиях поэтапная модернизация и совершенствование таможенной службы видятся важными элементами обеспечения безопасности белорусского контура таможенной границы Евразийского экономического союза, развития внешнеэкономических связей республики с иными государствами и экспортно-ориентированной национальной экономики, в целом.

В этой связи, при разработке стратегии развития таможенной службы, цели и задачи формируются с учетом мирового опыта таможенного дела в направлении укрепления положительного имиджа Республики Беларусь как удобного и выгодного партнера для совместного осуществления транзитных и инвестиционных проектов.

Необходимо отметить, что процессы развития таможенной службы проходят в соответствии и строго увязаны с выполнением задач по нейтрализации внутренних и защиты от внешних угроз, определенных Концепцией национальной безопасности Республики Беларусь [1].

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Научная обоснованность применения мирового опыта развития таможенных служб

Научная мысль последних лет значительно обогатила теоретическую базу таможенного дела результатами специальных и комплексных исследований. Расширилось число публикаций, ежегодно проходят научные конференции всемирного и регионального уровня.

Так, в итоговом документе VI международной научно-практической конференции «От Таможенного союза к Евразийскому экономическому союзу: современность и перспективы», состоявшейся в Минске 17 сентября 2015 года, отмечено, что упрощение и гармонизация таможенных процедур имеют особое значение в контексте интеграции ЕАЭС в международное экономическое пространство [2].

Десятилетием раньше, 10 декабря 2004 года в Варшаве, открывая международную конференцию «Таможенное право и система права» профессор Веслав Чижович, генеральный директор польской таможенной службы, констатировал: «если у нас будет очень хорошая теория, у нас будет и хорошая практика» [3].

Наиболее глубокое научное обоснование необходимости учета мирового опыта развития таможенного дела, применительно к национальной таможенной службе нашло отражение в теоретических работах российских ученых.

Доктор социологических наук, начальник научно-исследовательского центра Российской таможенной академии Кухаренко В.Б. в монографии «Управление модернизацией таможенной службы» проводит анализ вклада Всемирной таможенной организации в развитие потенциала таможенных служб различных стран мира, предлагая адаптировать огромный опыт их деятельности как социальных институтов к российским условиям [4].

Общая характеристика подходов к разработке и реализации программ реформирования и модернизации таможенных служб в зарубежных странах дана в коллективной монографии российских ученых Н.М. Блинова, В.Н. Иванова, В.Б. Кухаренко, А.Г. Пашинского «Проектирование таможенной политики» [5].

Всемирно известный шведский теоретик и практик таможенного дела, Ларс Карлссон в книге «The Stairway», имеющей подзаголовок «Управление легализованной

безопасной цепью глобальных поставок. Нарращивание потенциала таможи в меняющемся мире», отмечает важность применения мирового опыта в двух аспектах [6].

Первый аспект – учет мирового опыта для собственного развития, второй аспект – предоставление возможности ознакомиться с наилучшей практикой национальной таможенной службы широкому кругу заинтересованных органов государственного управления зарубежных стран.

Для примера, более ста таможенных администраций различных стран мира запросили и получили от таможенной службы Швеции информацию о концепции Stairway. Некоторые страны применили концепцию в полном объеме, другие ограничились базовыми принципами для разработки собственных моделей и концепций.

По убеждению Ларса Карлссона, генерального директора таможенной службы Швеции, избранного впоследствии руководителем директората по наращиванию потенциала Всемирной таможенной организации: «учиться у других – важнейший элемент развития».

Обобщается мировой опыт развития таможенных служб в рамках международных организаций, в частности Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе совместно с Европейской экономической комиссией ООН издала в 2012 году справочник «Передовая практика на пунктах пересечения границы: содействие торговле и транспорту» [7].

Обе организации признавая, что содействие законной торговле и трансграничным транспортным перевозкам входит в число ключевых факторов экономического развития, издавая справочник, поставили своей целью помочь 57 государствам-участникам ОБСЕ и 56 странам-членам ЕЭК ООН в разработке пограничной и таможенной политики, соответствующей современным вызовам и угрозам, посредством распространения накопленного в этой сфере передового опыта.

Особая роль в обобщении и распространении мирового опыта таможенного дела принадлежит Всемирной таможенной организации, учрежденной в 1953 году и насчитывающей 179 стран-участниц, на долю которых приходится 98 % мирового торгового оборота [8].

На уровне национальных нормативных актов необходимость учета международного опыта при разработке среднесрочных плановых документов нашла отражение в Основных положениях организации государственного прогнозирования в Республике Беларусь (постановление Совета Министров Республики Беларусь №1321 от 20 августа 1998 г.) [9], принятое во исполнение соответствующего закона.

Методические рекомендации по формированию государственных программ и подпрограмм, утвержденные постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 5 ноября 2015 г. №63 предписывают включать сопоставление текущего состояния анализируемой сферы выполнения подпрограммы с состоянием аналогичной сферы в других странах [10].

Применение мирового опыта при разработке стратегических плановых документов таможенной службы Беларуси

При подготовке программ среднесрочного развития, в частности Основных направлений развития таможенной службы Беларуси на период 2010–2015, и при их реализации выполняются мероприятия трех главных фаз организационного развития таможенной службы, рекомендованных Всемирной таможенной организацией: диагностика текущего состояния дел, стратегическое планирование и внедрение изменений в работу таможенной службы, мониторинг и оценивание достигнутых результатов.

Стратегическое планирование основывается на базовых документах, стандартах, рекомендациях и инструментах Всемирной таможенной организации.

За прошедшие годы таможенная служба инициировала присоединение Беларуси к основополагающим конвенциям авторитетной международной организации: Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, Найробийской конвенции по предотвращению и пресечению правонарушений в таможенной сфере, Стамбульской конвенции по временному ввозу и конвенции АТА, Киотской конвенции по упрощению и гармонизации таможенных процедур.

Выполнение обязательств по рамочным стандартам безопасности и облегчения глобальной торговли, участие в диагностической программе Всемирной таможенной организации «Колумб» послужили основанием для международного признания за таможенной службой Беларуси определенных успехов в модернизации и реформах.

Для подготовки Основных направлений развития таможенной службы Беларуси на период 2010-2015 годы рабочая группа определила ключевым элементом концептуальный документ Всемирной таможенной организации «Таможня XXI век», одобренный в 2008 году [11].

Всемирная таможенная организация и мировой опыт таможенного дела

В первую неделю марта текущего года в Брюсселе в штаб-квартире Всемирной таможенной организации прошло заседание постоянного технического комитета. В соответствии с уставными документами организации, комитет определен ответственным рабочим органом, обеспечивающим содействие торговле и соответствие практики таможенного дела положениям международных конвенций, требованиям национальных законодательств [12].

В работе сессии приняли участие представители более 60 делегаций таможенных служб различных стран мира, экономических и таможенных союзов, международных организаций.

Секретариат комитета организовал дискуссию и обмен опытом по восьми темам, среди которых первоочередной по значимости и порядку рассмотрения определили «Будущее таможни», как ориентированную на формирование стратегического видения таможенных администраций.

Отмечена высокая практическая значимость и других тем, объединяющих вопросы таможенного дела с учетом состояния мировой торговли, развития информационных технологий и интеграционных процессов, модернизации таможенной службы: «электронная торговля», «управление цепью поставок», «сотрудничество таможни и бизнеса», «региональная интеграция», «качество информации», «оценка эффективности и результативности работы таможенной службы», «глобальная информационная сеть таможенных органов».

Тема «будущее таможни» вошла в актуальную повестку дня в соответствии с решениями, принятыми на предыдущих заседаниях Постоянного технического комитета. Дискуссия развернулась вокруг подготовленного секретариатом ВТамО проекта одноименного документа, оценивающего и расширяющего с учетом новых реалий документ «Таможня в 21 веке».

Для выработки концептуальных подходов к формированию стратегии развития таможенной службы Беларуси на период 2016–2025, целесообразно прокомментировать отдельные положения документа и мнения экспертов, высказанные на состоявшемся заседании Постоянного технического комитета.

В оценке современных условий работы отмечается, что Соглашение Всемирной торговой организации о содействии международной торговле, заключенное в декабре 2013 года, переместило таможенную службу вместе с другими контрольными органами, работающими на границе, в фокус общественного внимания и возросшего ожидания в отношении улучшений на границе. Этим соглашением дан импульс инвестици-

онным проектам, содействующим торговле и значительным улучшениям в процедурах трансграничного перемещения товаров.

Положения Соглашения в аспекте применения для определения направлений развития таможенной службы Беларуси проанализированы автором в докладе, подготовленном совместно с О.И. Яхновичем для научной конференции «Управление в области таможенного дела», состоявшейся в Минске 20 марта 2014 г. [13].

Существенный прорыв сделан в рамках Всемирной торговой организации в переговорах по расширению применения Соглашения по информационным технологиям. Во всем мире электронная трансграничная торговля показывает удивительные темпы роста благодаря сочетанию таких факторов как постоянный прогресс интернет технологий и экономический подъем в странах с развивающейся экономикой.

В этой связи стоит отметить, что по данным исследований агентства Forrester, опубликованным в феврале текущего года, ежегодный объем электронных продаж составляет более одного триллиона долларов с прогнозируемым удвоением в ближайшие четыре года.

Относительно роли и места таможенной службы авторы современного исследования отмечают, что даже после семи лет, прошедших с момента принятия стратегического документа «Таможня в 21-м веке», данное в нем определение таможни охватывает большинство, если не все функции таможенной службы.

По-прежнему, «таможенная служба призвана контролировать движение товара и посредством этого защищать интересы государства и гарантировать сбор поступлений в бюджет.

Основные цели деятельности таможни заключаются в обеспечении соответствия трансграничного перемещения товаров государственной политике и применяемому законодательству, обеспечении должного уровня борьбы с контрабандой, безопасности границ при гарантированном создании необходимых условий для легитимной торговли».

Тем не менее, безусловно, повлияют на роль таможенной службы в будущем организационные изменения, происходящие в различных направлениях.

Один из примеров - проявившаяся тенденция увеличения числа таможенных служб, участвующих в контроле трансграничного перемещения людей. Страны применяют различные системы контроля на границе. В ряде случаев значительное число контролирующих органов работают рядом с таможней, обеспечивая эффективный менеджмент на границе.

Таможни играют заметную и ответственную роль в координации работы контролирующих органов на границе и зачастую проводят предварительные проверки по поручению других контролирующих служб.

В отдельных странах таможня и иммиграционная служба работают в тесном взаимодействии или объединены в одну службу, контролирующую перемещение пассажиров, с целью выявления контрабанды наркотиков, террористической или иной незаконной деятельности. В этом случае, предварительная информация о пассажире и ведение базы данных о пассажирах становятся незаменимыми инструментами менеджмента на границе.

За последние несколько лет заметно продвинулись проекты, реализуемые с участием таможенных служб: «координированное управление на границе», «одно окно» и «уполномоченный экономический оператор». Кардинально возросло количество соглашений о взаимном признании статуса «уполномоченный экономический оператор» и, соответственно, наращиваются объемы сделок между участниками международной торговли, имеющими такой статус.

Несмотря на безусловные преимущества и широкие возможности, появившиеся вместе с впечатляющим ростом интернет продаж, электронная торговля также выявила определенные угрозы для таможенной службы в достижении основных целей. Ощуща-

ется, что процедуры в местах контроля перемещения товаров в почтовых отправлениях еще не полностью адаптированы к скорости и объемам почтового оборота.

Проведенная Всемирной таможенной организацией операция Skynet подтвердила, что почтовые поставки и экспресс поставки используются для контрабандных целей, в частности, незаконного ввоза наркотиков и химических прекурсоров. Всемирная таможенная организация в прошедшем году сделала акцент на необходимости предварительной информации и использовании автоматизированной системы анализа рисков при контроле товаров почтового оборота.

Подтверждают тенденцию роста почтовых и экспресс поставок данные, приведенные в периодическом издании международного бюро контейнеров [14].

На диаграмме представлены десять крупнейших логистических операторов, обрабатывающих половину всемирного товарного оборота, при этом на долю лишь трех операторов почтовых и экспресс поставок: DHL, UPS, FEDEX приходится четверть всего оборота.

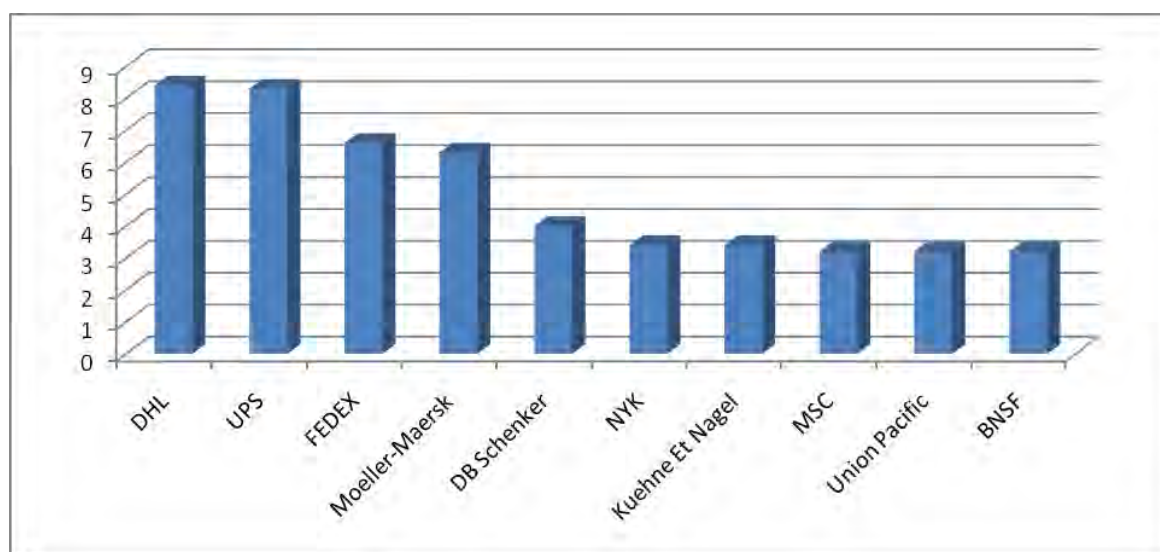


Рисунок 1 - Крупнейшие логистические операторы

Впечатляющие успехи технологически оснащенного малого бизнеса, отмеченные во всем мире в прошедшие годы, существенно повлияли на торговую среду и внесли вклад в конкурентоспособность национальных экономик. Благодаря интернету и новым технологиям, малый бизнес, как никогда до этого, имеет возможность шагнуть дальше национального потребительского рынка и предложить товары и услуги в глобальном масштабе.

Желая поддержать бизнес, в части подключения к глобальной цепочке создания ценностей, таможенные администрации пересматривают процедуры по переработке вне территории и на территории страны, и определяются в том, как оказать специальную поддержку микро, малым и средним предприятиям в повышении их активности на международном рынке.

Экспертная оценка мировых тенденций

В ходе заседания Постоянного технического комитета о «будущем таможни» высказались эксперты, представлявшие таможенные службы и деловое сообщество. Открыл дискуссию советник канадского агентства служб на границе, отметив возможность заглянуть на тридцать лет вперед без боязни «воспарить к облакам».

По его мнению, определенно можно назвать характеристики деловой среды, которые придется учитывать таможне при решении повседневных задач: изменение культуры общества в широком смысле, партнерские отношения с бизнесом, технологическая

модернизация, возрастание объема международной торговли, наполнение государственного бюджета. И, конечно же, этот перечень не исчерпывающий.

В соответствии со сложившимся инновационным ритмом, каждые три года таможенная служба должна осуществлять модернизацию, определяя новые показатели и достигая их, чему послужит стратегическое видение и планирование реформ.

Определяющую роль в развитии таможенного дела сыграют новые технологии, новые математические модели, академический научный подход в определении проблем и их решении.

Компьютеры на молекулярной и оптической основе позволят настолько эффективно применять электронные технологии, что понятие «электронная таможня» трансформируется в «электронную Всемирную таможенную организацию», привычными станут понятия «виртуальная таможня» и «виртуальная граница».

Неожиданно, но вполне объяснимо с учетом опыта белорусской таможенной службы в координации усилий ведомств в налаживании информационного обмена, прозвучал призыв представителя таможни Японии не идеализировать роль информационных технологий в таможенном деле, как таковых.

Предлагается в большей мере видеть цель и последствия применения информационных технологий для совместной работы таможни с другими правоохранительными службами на границе, а также с бизнесом.

Консультант по вопросам бизнеса из Нидерландов, отметил важную тенденцию последних 10–15 лет: таможенной службе необходимо и приходится успевать за технологическими изменениями, происходящими в деловой среде и торговой практике, дабы не сдерживать международные товарные потоки.

В аргументацию тезиса приведен простой и запоминающийся пример: разница между современными технологиями бизнеса и технологиями пятнадцатилетней давности такая же, как между телефоном и смартфоном.

Докладчиком отмечена перспективность использования информационных технологий для реализации проекта «единое окно».

ВЫВОДЫ

На основании консолидированного экспертного мнения, сформированного на площадках и в рабочих органах специализированных международных организаций, практики работы таможенных служб различных стран мира, результатов научных исследований в сфере международной торговли и таможенного дела представляется возможным сформировать ряд ключевых факторов, влияющих на перспективу развития таможенной службы:

- имплементация положений пересмотренной Киотской конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур в национальные законодательства и практику таможенного дела с учетом современных информационных и управленческих технологий;
- сотрудничество таможни с бизнесом, сфокусированное на создании благоприятных условий для международной торговли;
- применение информационных технологий, соответствующих современному технологическому укладу и обеспечивающих работу таможни в условиях «цифровой экономики»;
- понимание необходимости межведомственного сотрудничества внутри государства и на межгосударственном уровне, в частности реализация проекта «одно окно»;
- интеграция систем анализа рисков, как ответ на вызов в виде роста трансграничной торговли;
- сотрудничество на региональном уровне, включая вопросы взаимного признания Уполномоченных экономических операторов и налаживания информационного обмена;
- интегрированный менеджмент на границе в условиях значительного роста миграционных и товарных потоков;

- создание собственных систем получения новых знаний.

Мировое таможенное сообщество едино во мнении, что все действия по развитию таможенной службы должны носить эволюционный, а не революционный характер, поскольку таможня это составляющая часть экономической системы государства.

Завершая статью, подчеркивая важность прогнозной оценки, основанной на мировом опыте таможенного дела, для построения концептуальной модели таможенной службы ближайших десяти лет, процитирую российского ученого с мировым именем в сфере научного прогноза.

Академик Российской академии общественных наук Игорь Васильевич Бестужев-Лада в монографии «Социальное прогнозирование» пишет: «решение о выборе, постановке той или иной цели может быть произвольным, спонтанным, импульсивным, волюнтаристским, субъективистским, хотя может и должно базироваться на научной информации аналитического, диагностического и прогностического характера – отсюда вытекает необходимость целевого прогноза» [15].

ЛИТЕРАТУРА

1. Национальная безопасность Республики Беларусь / С. В. Зась [и др.]; под ред. М. В. Мясниковича и Л. С. Мальцева. – Минск: Беларус. навука, 2011. – 557 с.: ил.
2. Итоговый документ VI международной научно-практической конференции «От Таможенного союза к Евразийскому экономическому союзу: современность и перспективы» [Электронный ресурс]. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.gtk.gov.by/ru/press-center/news/itogovyi...6533.html> – Дата доступа: 17.12.2015.
3. Вступительное слово профессора В. Чижовича на конференции «Таможенное право в системе права» // Материалы международной конференции; ред. проф. Веслав Чижович, проф. Януш Мерски. – Варшава, 2005.
4. Кухаренко, В.Б. Модернизация таможенной службы. Монография / В.Б. Кухаренко. – М.: ИЦ «Классика», 2000. – 352 с.
5. Блинов, Н.М. Проектирование таможенной политики / Н.М. Блинов, В.Н. Иванов, В.Б. Кухаренко, А.Г. Пашинский. – М.: Книга и бизнес, 2001. – 328 с.
6. Карлссон, Ларс «The Stairway» Управление легализованной безопасной цепью глобальных поставок. Нарращивание потенциала таможни в меняющемся мире. / Ларс Карлссон – Таможенная служба Швеции, 2005. – 288 с.
7. Передовая практика на пунктах пересечения границы: содействие торговле и транспорту. Справочник ОБСЕ – ЕЭК ООН / Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе совместно с Европейской экономической комиссией Организации Объединенных Наций, 2012. – 306 с.
8. Всемирная таможенная организация. Историческая справка. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wcoomd.org/en/about-us/what-is-the-wco/au_history.aspx. – Дата доступа: 17.12.2015.
9. Основные положения организации государственного прогнозирования в Республике Беларусь [Электронный ресурс]: пост. Совета Министров Респ. Беларусь, 20 августа 1998 г., №1321 // Эталон в мире права / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
10. Методические рекомендации по формированию государственных программ и подпрограмм [Электронный ресурс]: пост. Мин. эконом. Респ. Беларусь, 5 ноября 2015 г., №63 // Эталон в мире права / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
11. Всемирная таможенная организация. Роль таможенной службы в 21 веке. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.wcoomd.org/Public/Global/PDF/About%20us/legal%20instruments/Resolution/Role..._June%202008._.ashx?db=web. – Дата доступа: 17.12.2015.

12. Всемирная таможенная организация. Постоянный технический комитет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/resources/~media/OA7163DA1BB548969F2BEC3E3E3B12FO.ashx>. – Дата доступа: 17.12.2015.

13. Петров, А.В. Инициативы Всемирной таможенной организации в аспекте инновационного подхода в управлении таможенной службой Беларуси. / А.В.Петров, О.И.Яхнович // Управление в области таможенного дела: сб. материалов I Междунар. научн. конф. - Минск, 20 марта 2014г. - С. 115-121.

14. Logistics Champions and Others / Containers // International periodical magazine / Bureau international des containers. – 2013. – №3. – С. 17–18.

15. Бестужев-Лада, И.В. Социальное прогнозирование / И.В. Бестужев-Лада, Г.А. Наместникова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://litresp.ru/chitat/ru/%DO%91/bestuzhev-lada-i/socialjnoe-prognozirovanie/48/> – Дата доступа: 17.12.2015.

Статья поступила в редакцию 18 декабря 2015 года.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 330.11; 330.341

ЗАКОНОМЕРНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ

А.Л. ПАСТУХОВ

канд. филос. наук, доцент кафедры «Менеджмент таможенного
и страхового сервиса»Санкт-Петербургского государственного экономического университета,
г. Санкт-Петербург, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются закономерности управления образованием, связанные с социально-экономическим и технико-технологическим развитием общества, формированием глобальной экономики знаний и модернизацией экономики России, выявлением закономерностей модернизации системы управления образованием в условиях социально-экономических реформ, важных для современного высшего образования в России.

Ключевые слова: образование, закономерности, сфера образовательных услуг, управление образованием, университетский комплекс, управление знаниями.

Abstract

The article is devoted regularities of management of education related to socio-economic and technical-technological development of society, the formation of the global knowledge economy and modernization of Russia's economy, identifying patterns of modernization of education management in the context of social and economic reforms, which are important for modern education in Russia.

Keywords: education, laws, educational services, education management, University complexes, knowledge management.

ВВЕДЕНИЕ

Система управления образованием в России развивается более 200 лет. В течение XVIII-XIX вв. данная система в Российской империи прошла несколько реформ, в ходе которых постепенно сложилась система управления образованием, сходная с системами других европейских стран, и нацеленная на повышение эффективности обучения и расширения распространения передовых знаний. В период развития СССР система образования прошла стадию модернизации и интеграции с общей системой экономико-социального управления, направленной на максимальное удовлетворение потребности экономики страны в высококвалифицированных рабочих и инженерах.

В это же время были сформированы и получили мировое признание научные школы в таких областях как ракетостроение, самолетостроение, металлообработка, математика, физика и др.

Однако, в последнее время, в условиях интеграции России в мировое образовательное пространство и мировой рынок труда, в процессе управления образованием возникла необходимость учитывать как тенденции развития высшим образованием в России, так и новые мировые тенденции, такие как:

Активизация международной интеграции образовательных учреждений

высшего образования.

1. Развитие дистанционного образования и внедрение дистанционных образовательных технологий.

2. Разделение образовательной системы высшего образования на 2 уровня: бакалавриат и магистратура. При этом, в некоторых странах происходит дальнейшее разделение системы обучения на базе бакалавриата и (или) магистратуры на прикладной и академический.

Сокращение государственного финансирования академического (фундаментального) образования и фундаментальных исследований с фактической передачей этих функций международным транснациональным корпорациям.

3. Создание системы открытого образования, бесплатного для обучающихся через сеть Интернет.

В процессе исследования развития систем управления образованием в России и мире нами было выявлено зависимость изменения системы управления образованием от социально-экономических изменений, в том числе смены политико-экономической формации. Соответственно, тенденции развития образования во многом предопределены следующими тенденциями в социально-экономических отношениях:

1. Международная социально-экономическая интеграция стран постсоветского пространства в рамках Союзного государства Российской Федерации и Республики Беларусь, СНГ, ЕАЭС, развития Европейского Союза, АТЭС, АСЕАН и других интеграционных международных систем.

2. Развитие кластерной организации и самоорганизации экономики стран в контексте мирового разделения труда, а также формирование в разных странах технологических платформ с участием образовательных учреждений.

3. Увеличение количества Интернет-пользователей и рост использования Интернет-сетей и систем сотовой связи для удовлетворения потребительских предпочтений, в том числе и в сфере образования.

4. Фактическое увеличение прав международных транснациональных корпораций на результаты научных исследований, концентрацию знаний в корпоративных базах данных и знаний и усиление манипулирования знаниями для получения определенных экономических преимуществ на товарном и финансовом рынках отдельных акторов социально-экономических отношений.

5. «Перехват» управления образованием международными транснациональными корпорациями и замену государственного института образования корпоративными образовательными системами.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В настоящее время имеется значительное число научных исследований, посвященных развитию высшего образования, развитию университетов, управлению образованием, управлению знаниями, экономике знаний и управлению интеллектуальными ресурсами.

Значительный вклад в исследование развития современной экономики знаний и управления интеллектуальным и социальным капиталом внесли Дж. Бекаттини, П. Бурдьё, Дж. Джуран, П. Дракер, М. Маклюэн, А. Маршалл, Й. Масуда, Д. Мэй, Э. Гоффлер, Дж. Гэлбрайт, М. Портер, Т. Стюарт, А. Фейгенбаум, Ф. Хайек и др.

Вопросы управления образованием и развития системы высшего профессионального образования рассмотрены в трудах Г.В. Атаманчук, В.Г. Афанасьева, И.Л. Бачило, Т.И. Березиной, И.В. Волковысского, В.Д. Граждан, А.И. Демидова, Дроздова Г.Д., В.Г. Кинелева, И.О. Котляровой, Л.П. Погребняк, А.А. Савельева, В.А. Садовниченко,

В.Д. Шадрикова, Шамовой Т.И., Н.И. Шевченко, Г.К. Шестакова, В.Н. Ярской, Е.Р. Ярской-Смирновой и др.

Теоретические основы и прикладные аспекты развития управления в сфере образования рассмотрены в трудах Азаровой Р.Н., Алексеенко В.А., Аванесова В.С., Бадарча Д., Байденко В.И., Безденежных Т.И., Гретченко А.А., Гретченко А.И., Дроздова Г.Д., Дунченко Н.И., Пастухова А.Л., Родионова Д.Г., Кроливецкого Э.Н., Сазонова Б.А., Солонина С.И. и др.

Вопросы кластерной организации управления акторами экономических отношений исследованы Бабуриным В.А., Бекаттини Дж., Векшинским А.А., Катуковым Д.Д., Кузнецовой О., Ибатуллоевой Ю.Т., Ли.С., Мальсаговым М., Маршаллом А., Мау В., Мейем Д., Погодиной Е.А., Портером М., Родионовым Д.Г., Семеновой Е.А., Соколенко С., Тарасенко В., Суржко А.С., Шарф А.А., Шамовой Т.И., Шерешевой М.Ю. и др.

Теоретические и методические аспекты применения управления знаниями (менеджмент знаний) в образовании представлены в научных, методических трудах и опубликованных результатах исследований Е.Ю. Игнатъевой, А.А. Кузьминой А.А., Т. Нодайна, Л. Петридес, Д.Кидуэлл, К. Вандер Линд, С. Джонсон и др.

Однако, в настоящее время, имеется недостаточно научных работ и аналитических исследований, представляющих анализ системы управления высшим образованием с выявлением модернизационных особенностей и систематизацией глобальных социально-экономических и политических трендов, их учета при разработке планов развития образовательных систем в условиях модернизации экономики.

Рассматривая образовательный процесс в контексте развития экономических отношений и в системе знаний об эволюции мирового экономического развития, следует отметить, что еще в середине XX века стали формироваться представления, повышающие значимость информации, знаний, опыта в развитии экономических процессов.

Так П.-Ф. Друкер в работе «Ориентиры завтрашнего дня», опубликованной в 1959 году, вводит понятие «работник знания» (knowledge worker). Под данным работником он понимает человека с высшим образованием, способностями к получению и применению теоретических, аналитических знаний, который средства труда «носит в себе» [1, с.8; 2]. В своих работах он указывал, что «основным отличием новых отраслей промышленности будет то, что они будут привлекать именно работников умственного труда для своего развития, а знание (рабочие знания) станет центральным, ключевым ресурсом, не знающим границ» [1, с.8].

При этом следует отметить, что кажущееся противоречие данных взглядов на компетенции работников с концепцией А.А.Богданова в данном вопросе объясняется различиями идеологием их авторов в вопросах социальной стратификации работников, а не сутью выявленных тенденций.

Позднее П.-Ф. Друкер в работе «Посткапиталистическое общество», опубликованной в 1995 году развивает идею о том, что основой прогресса современного общества будут не социальные институты, классы или коллективные сообщества, а отдельные индивиды как основной конституирующий фактор общественных отношений, имеющий биосоциальную основу, то есть фактически личностные и профессиональные компетенции, знания, умения и опыт работников [1, с. 8].

При этом, он считал, что несмотря на то, что в настоящее время знание быстро превращается в определяющий фактор производства, отодвигая на задний план и капитал, и рабочую силу, современное общество еще нельзя рассматривать как «общество знания», а имеет место только создание экономической системы на основе знания (knowledge society). Кроме того, особенностью современной организации деятельности П.-Ф.Друкер считал необходимость наличия базы знаний, позволяющих пользоваться имеющимися знаниями и извлекать из них пользу, а также необходимость в организа-

ции групп специалистов внутри компаний для генерирования новых знаний на основе уже имеющихся [1, с. 8].

Другой ученый, Ф. Хайек, представитель австрийской школы экономики, в своей теории «неполноты информации», посвященной критике социализма и доказывающей неэффективность социалистической плановой системы экономики, рассматривает эффект рассеяния знания (разделения информации), которое, по его мнению, происходит в процессе разделения труда [1, с. 9]. Здесь он предлагает концепцию, противоположную идеям А.А. Малиновского (Богданова), отделяя информационный ресурс, ресурс знаний, накопленный обществом, обобществленный, и личностное знание, которым владеет отдельный индивид, но которое, по мнению автора, недостаточно используется в социалистической системе хозяйствования, так как предполагает применение в условиях проявления личной инициативы при рыночной конкуренции.

Затем, Ф. Хайек в своей книге «Использование знаний в обществе», опубликованной в 1945 году, более четко разделяет общее (коллективное) и личное (личностное) знание, рассматривая рыночное ценообразование как естественный экономический механизм разделения знания. Также в этой работе он применил термин «каталлаксия», чтобы описать систему самоорганизации добровольного сотрудничества [3].

Еще в этой работе он указывает, что научное знание не равно всему знанию, накопленному человечеством, а существуют «неорганизованные знания», то есть знания конкретных обстоятельств времени и места. При этом он обращает внимание, что каждый человек может обладать уникальной информацией и иметь преимущество перед другими людьми (коллективом) в связи с тем, что полезное использование его знания при совместной деятельности может дать больший экономический эффект, чем то же коллективное действие, но без использования личных знаний отдельного работника. То есть, по сути Ф.Хайек определяет повышающуюся ценность индивидуального знания в экономическом развитии общества и роль носителя этого знания как актора экономических отношений [1, с. 9].

Эти концептуальные идеи Ф. Хайека, сделанные много лет назад, имеют до сих пор большое значение, не только как основа теории и практики управления знаниями, но и с точки зрения научного обоснования оценки человеческого потенциала, человеческого капитала.

Из концепций Ф. Хайека можно сделать следующие выводы:

1. Следствием теории «неполноты информации» является необходимость обмена информацией между работниками разных подразделений одного предприятия, коллегами, специалистами и общественностью для повышения эффективности деятельности предприятий, повышения компетентности персонала организаций, то есть увеличения человеческого капитала.

2. Следствием данной теории является подтверждение того, что система высшего образования без базовых знаний, полученных в процессе воспитания, предшествующего обучения, социализации и социальной адаптации с распространением эффективных моделей поведения, непосредственной связи высшего и среднего профессионального образования с предприятиями, без обширной практики не может в настоящее время подготовить качественного специалиста для национальной экономики. Более того, зависимость ценности отдельной информации от времени, места, обстоятельств ее применения требует не только наличия определенной базы знаний, но и умения выделять ту его часть, которая может принести наибольший эффект в зависимости от характера деятельности организации, условий ее функционирования, корпоративного стиля управления и корпоративной культуры, изменений внешней среды организации и т. д. Это, в свою очередь, предполагает высокую долю самостоятельности, и, в первую очередь, самостоятельности,

независимости мышления, самостоятельности в приобретении новых знаний, их генерировании, самообразовании. Кроме того, очевидно, что для работников сферы услуг, для работников системы менеджмента необходимы умения по организации обмена информацией, по организации коллективного принятия решений, что должно быть сформировано у учащихся в процессе образовательной деятельности, в том числе с применением активных и интерактивных методов [1, с. 9–10].

Фриц Махлуп, исследуя патентную систему, пришел к выводу, что патенты являются лишь небольшой составной частью информационного компонента экономики. В процессе своего исследования он выявил, что отраслевые знания составляют 29% ВВП США, доля интеллектуальных работников среди всей рабочей силы США выросла за первую половину XX века с 11 до 32 % и имеет тенденцию к дальнейшему росту в связи с развитием Интернета [4; 5].

Тем самым он доказал, что основным элементом и драйвером развития экономики являются не услуги, а информация и опровергнул существовавшую в середине XX века концепцию постиндустриального общества как общества, основанного на расширении несельскохозяйственного и непромышленного сектора промышленно развитых стран. По его мнению, главной особенностью новой экономики является опора на развитие «знаний отрасли», корпоративных знаний, которые теперь включаются в понятия корпоративной базы знаний и человеческий капитал.

При этом он рассматривал процессы, связанные с развитием человеческого капитала, в нескольких аспектах:

– образование как форма получения необходимых компетенций, сочетание знаний и опыта;

– коммуникация как форма обмена знаниями, трудовыми навыками, моделями поведения;

– информация как основа коммуникаций и образования.

Также он выделил 5 типов знаний как основание для того, чтобы выбрать действия и измерить вклад знания в результаты экономической деятельности, то есть оценить человеческий капитал:

- практическое (профессиональные знания, знания бизнес-процессов, рабочие знания, политические знания, знания по ведению домашнего хозяйства);

- интеллектуальные знания;

- бытовая информация, полученная в результате светской беседы (как развлечение и удовлетворение любопытства);

- духовные знания;

- «нежелательные» (случайно приобретенные знания) [1, с. 12; 3].

В 1981 году И. Масуда опубликовал работу «План информационного общества», который был разработан и впоследствии реализован в Японии после II Мировой войны, где дал новое определение информационного общества.

Японский вариант концепции информационного общества разрабатывался, прежде всего, для решения задач экономического развития Японии. Это обстоятельство обусловило его в известном смысле ограниченный и прикладной характер. Однако в 70-е годы прошлого века идея информационного общества становится популярной в США и странах Западной Европы и приобретает черты универсалистской идеологии, ставшей идеологемой для дальнейших экономических теорий, объединяющих несколько наук.

Далее американский социолог Д. Белл, который является автором концепции постиндустриального общества, представил вариант конвергенции идей постиндустриализма и информационного общества в своей работе «Социальные рамки информационного общества», опубликованной в 1980 году.

«Информационное общество» у Белла – это новое название для постиндустриального общества, подчеркивающее не его положение в последовательности ступеней об-

щественного развития – после индустриального общества, а основу определения его социальной структуры – информацию. Как и в книге «Грядущее постиндустриальное общество», первостепенное значение здесь придается информации, включенной в функционирование научного знания и получаемой благодаря такому знанию. Белл подчеркивает в своем труде, что информационное общество обладает всеми основными характеристиками постиндустриального общества, а именно:

- существенную роль в экономике занимает сфера услуг;
- значительна роль теоретического знания;
- ориентированность на будущее и управление технологиями;
- массовое развитие новых интеллектуальных технологий.

Однако если в «Грядущем постиндустриальном обществе» электронно-вычислительная техника рассматривалась как одна из наукоемких отраслей и как необходимое средство для решения сложных задач, то в «Социальных рамках информационного общества» большое значение придается конвергенции электронно-вычислительной техники с техникой средств связи. «В наступающем столетии, – утверждал Д. Белл, – решающее значение для экономической и социальной жизни, для способов производства знания, а также для характера трудовой деятельности человека приобретет становление нового социального уклада, основанного на телекоммуникациях» [1, с. 13; 6; 7].

Наконец, практически все концепции и программы развития информационного общества исходят из того, что информация и знания, прежде всего те, которыми владеет организация (предприятие), становятся в информационную эпоху стратегическим ресурсом как конкретного предприятия, так и общества, сопоставимым по значению с ресурсами природными, людскими и финансовыми. Это постулируется в таких международных и отечественных документах как Окинавская Хартия глобального информационного общества, принятая главами стран «восьмерки» летом 2000 года и Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации до 2020 года. При этом в докладе ЮНЕСКО утверждается следующее: «Понятие информационного общества основывается на достижениях технологии. Понятие же общества знания подразумевает более широкие социальные, этические и политические параметры» [1, с. 14-16].

«Следует отметить, что формирование информационной экономики во многом связано с результатами мировых «информационных (информационно-технологических) революций». Первая из них была связана с изобретением письменности, что позволило людям передавать информацию и знания из поколения в поколение в вербальном формализованном виде. Вторая, произошедшая в Европе в середине 16 века, вызвала изобретение книгопечатания и систему массового распространения информации. Третья произошла в конце 19 века. Она ознаменовалась изобретением электричества, а затем дистанционных средств аудио-связи, позволяющих оперативно передавать информацию в большом объеме (радио, телефон, телеграф). Четвертая техническая и технологическая информационная революция произошла в 70-х годах прошлого столетия и была связана с изобретением микропроцессорной технологии и появлением персонального компьютера. В настоящее время на микропроцессорах и интегральных схемах создаются компьютеры, компьютерные сети, системы передачи данных (информационные коммуникации).

Усложнение индустриального производства, социальной, экономической и политической жизни, изменение динамики процессов во всех сферах деятельности человека привели, с одной стороны, к росту потребностей в знаниях, а с другой – к созданию новых средств и способов удовлетворения этих потребностей» [1, с. 16].

Движущей силой развития современного общества стало производство информационного, а не материального продукта. Материальный же продукт стал более инфор-

мационноеким, что означает увеличение доли инноваций, дизайна и маркетинга в его стоимости. То есть именно нематериальный компонент труда, отраженный в стоимости товара, стал определять его ценность.

По сравнению с индустриальным обществом, где все направлено на производство и потребление товаров, в информационном обществе активно производятся и потребляются знания, умения, то есть компетенции, что приводит к увеличению доли ответственного труда и повышению его ценности.

Можно прогнозировать превращение всего мирового пространства в единое компьютеризированное и информационное сообщество людей, проживающих в электронных квартирах и коттеджах. Сегодня любое жилище или офис может быть оснащено всевозможными электронными приборами и компьютеризированными устройствами, позволяющими концентрировать знания и осуществлять обмен ими. Очевидно, что в будущем деятельность людей будет сосредоточена, главным образом, на обработке информации, создании информационных продуктов пользования материальными благами, а материальное производство и производство энергии будет возложено на технику [8].

Уже опубликован ряд фактических материалов, свидетельствующих, что это не утопия, а неизбежная реальность недалекого будущего. Так, по данным социологического исследования, проведенного в США, уже сейчас 27 млн. работающих могут осуществить свою деятельность, не выходя из дома, а 1/3 всех недавно зарегистрированных фирм основана на широком использовании самостоятельной занятости. В США к категории самостоятельно занятых были отнесены: в 1980 г. – 5,7 млн. человек, в 1989 г. – 14,6 млн., а в 1995 г. – 20,7 млн. человек. Во многом – это работники интеллектуального труда.

При этом, все больше рынок мирового образования занимают учебные заведения типа MBA, которых насчитывается уже более четырех тысяч, каждый – со своим подходом к содержанию обучения. Так, например, Джек Уэлч, экс-глава корпорации General Electric, уже через несколько лет после создания своего корпоративного университета отстранил всю академическую профессию, но ввел обязательство преподавать менеджерам самой корпорации. Такое преподавание стало элементом корпоративной культуры, а сами топ-менеджеры стали в итоге развиваться быстрее тех, кого он учит.

В бизнес-образовании быстрее других поняли, что аккредитация, то есть подтверждение качества, уже не принадлежит ни одной стране. Если медицина или юриспруденция еще крепко держатся за национальные границы, то для MBA есть всего две серьезно признанные аккредитующие ассоциации: AACSB и EFMD (по месту рождения — американская и европейская соответственно). Стандарты реально глобализировались. Постепенно корпоративные университеты проникли в такие организации, как Disney University, Coca-Cola, Motorola, Procter&Gamble, General Electric [13].

Основной их рост пришелся на 90-е годы прошлого века. По данным эксперта Ричарда Гринберга, с 1988 по 1998 год количество корпоративных университетов увеличилось в 4 раза — от 400 до 1600, а сегодня они охватили уже и небольшие компании, со штатом от 500 чел [13].

Сегодня одним из крупнейших корпоративных университетов считается подразделение IBM Global Learning, которое имеет в своем составе более 3400 преподавателей в 55 странах мира; в арсенале университета 10 000 специализированных курсов [13].

Яркий пример крупного и успешного корпоративного университета — Motorola University. Годовой бюджет этой организации — около 100 млн. долл., ее представляют 99 подразделений в 21 стране мира. Motorola University – университет с постоянным штатом из 400 сотрудииков [13].

У нас в стране интерес к корпоративному образованию в последнее время тоже существенно вырос. Одними из первых организовали свои университеты РАО «Норильский никель», Магнитогорский металлургический комбинат, «Росгосстрах», МТС, «Вымпелком», ВТБ. Сегодня количество корпоративных университетов в России уже

более 30. И их количество продолжает расти, а количество государственных вузов снижается. Кроме того, в некоторых вузах Санкт-Петербурга сегодня на бюджетные места популярных специальностей не всегда могут поступить абитуриенты, закончившие школу с золотой медалью и сдавшие ЕГЭ на достаточно высоком уровне, из-за ограниченности бюджетных мест.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в условиях современного развития социально-экономических отношений можно выявить следующие тенденции, оказывающие влияние на проблемы управления образованием:

1. С одной стороны, развитие экономики знаний и повышение роли знаний и образования в развитии национальной экономики, с другой стороны, применительно к России, снижение количественных и, вероятно, качественных показателей государственного фундаментального образования.

2. Развитие массового высшего образования, направленного не на подготовку универсальных специалистов, получающих разносторонние современные знания, а на формирование класса научно-технических работников и специалистов сферы услуг, владеющих ограниченным набором функциональных знаний и навыков, способных эффективно выполнять свои обязанности, но не в полной мере обеспечивать управление социально-экономическими и технологическими процессами.

3. Унификация образования через компетентностный подход, с одной стороны обеспечивающий интеграцию образовательных программ с потребностями рынка труда и работодателей, с другой стороны, ограничение (секуляризацию) образовательных программ, подмену дисциплин, развивающих мыслительные способности, на курсы, повышающие профессиональную компетентность в выбранной сфере будущей профессиональной деятельности.

Очевидно, что в этих условиях государству необходимо, во-первых, внедрять передовые информационные образовательные технологии, во-вторых, сохранить доминирование в фундаментальном обучении, в-третьих, формировать государственные базы данных и знаний с возможностью доступа к ним обучающихся, в-четвертых, разработать государственную программу управления знаниями, с участием образовательных и научных учреждений, позволяющую повысить эффективность регулирования экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Пастухов, А.Л. Управление знаниями: монография / А.Л.Пастухов – СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2011. – 163 с.

2. Drucker Peter. The Age of Social Transformation: [Электронный ресурс] / Peter Drucker // The Atlantic Monthly. - 1994. - Nov. - Режим доступа: <http://www.theatlantic.com/politics/ecbig/soctrans.htm>. – Дата доступа: 12.02.12.

3. Гретченко, А.А. Современные концепции управления знаниями [Электронный ресурс] / Сборник научных трудов РЭА им. Г.В. Плеханова. М. РЭА., 2009 // Режим доступа: <http://viperson.ru/wind.php?ID=567689&soch=1> – Дата доступа: 12.02.12.

4. Тагаров Б. Экономические воззрения Фридриха Августа фон Хайека [Электронный ресурс] /Социальная сеть для экономистов. Режим доступа <http://www.econ2.ru/blogs/persony-uchenye-i-praktiki/haiek-fridrih-avgust-fon.html>. – Дата доступа: 12.02.12.

5. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США – М.: Прогресс, 1996. – 463 с.

6. Белл Д. Социальные рамки информационного общества. Сокращ. перев. Ю. В. Никуличева // Новая технократическая волна на Западе. Под ред. П. С. Гуревича. М., 1988 – 330 с.
7. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society. A Venture in Social Forecasting. N.Y., Basic Books, Inc., 1973.
8. Пастухов, А.Л. Управление образованием в условиях глобализации: монография / А.Л. Пастухов, СПб.: Изд-во СПбГУСЭ, 2013. – 139 с.
9. Дроздов, Г.Д. Менеджмент природных комплексов России / Г.Д. Дроздов, А.С. Чурилин // Вестник РАЕН. – 2013. – №1. – С. 83-85.
10. Дроздов, Г.Д. Имитационная модель управления инвестиционной деятельностью при реконструкции ЖКХ мегаполиса / Г.Д. Дроздов // Вестник РАЕН. – 2009. – №1. – С. 31-34.
11. Пастухов, А.Л. Проблемы и перспективы развития системы управления знаниями в университетском комплексе / А.Л. Пастухов // Журнал правовых и экономических исследований. – 2010. – № 3. – С. 78–81.
12. Солодовников, С.Ю. Политико-экономическое исследование сущности социального капитала // Экономика и банки 2010. – № 1. – С. 54–59.
13. Иванов-Петров, А. Корпоративные университеты [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ivanov-petrov.livejournal.com/1703137.html>. – Дата доступа 12.07.15.

Статья поступила в редакцию 10 ноября 2015 года.

УДК 378.4; 303.722

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

А.В. ЦЕЛИКИН

старший преподаватель ФГБОУ ВПО

«Российский государственный социальный университет», г. Москва, Россия

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению экономико-правовых аспектов развития образования, доступного для лиц с ограниченными возможностями. В ней рассмотрены институциональные основы формирования социальной среды образования.

Ключевые слова: образование, инвалиды, право, управление образованием, лица с ограниченными возможностями

Abstract

The article is devoted to consideration to the economic and legal aspects of the education progress, access persons with disabilities. It regards the organizational institutional framework of formation of social of the education environment.

Keywords: education, disabilities, law, education, persons with disabilities

ВВЕДЕНИЕ

Ратификация Российской Федерацией Конвенции о правах инвалидов, которая была принята резолюцией 61/106 Генеральной Ассамблеи ООН от 13 декабря 2006 года (15 мая 2012 года вступил в силу Федеральный закон № 46-ФЗ «О ратификации Конвенции о правах инвалидов») определяет обязательства государства не только по разработке новых законов, защищающих права людей-инвалидов и изменении существующих законов имеющих признаки дискриминации, но и разработке организационно-экономического механизма их практического применения.

По данным ООН во многих странах мира, в том числе и в России лица с инвалидностью сталкиваются с серьезными физическими, социальными и экономическими барьерами, ограничивающими их доступ к услугам в сфере здравоохранения, образования, занятости и транспорта. Они в наибольшей степени страдают в результате безработицы и бедности [1].

Несмотря на недостаточность данных о численности молодых людей с ограниченными возможностями, по приблизительным оценкам ООН их численность в мире составляет от 180 до 220 млн. человек, а эксперты ООН подчеркивают, что, так как половину населения планеты составляют лица в возрасте младше 15 лет [2], число девушек и юношей с инвалидностью, имеющих проблемы образования и работы по специальности, в ближайшие годы возрастет, особенно в странах с низким и средним уровнем дохода. Что в условиях экономического кризиса в России, отражающегося, в том числе, на ограничении средств федерального и регионального бюджетов, направляемых на реализацию социальных программ, может привести к снижению качества жизни лиц с ограниченными возможностями, и соответственно, росту социальной напряженности.

Несмотря на то, что по официальным данным Росстата и Минтруда России за последние 10 лет количество лиц с инвалидностью младше 18 лет снижается (с 1109 тыс.чел. в 2000 году, до 754000 чел. в 2013 году), по данным независимых экспертов это не совсем точные данные, что связано, во-первых, с ужесточением государ-

ственного учета инвалидов, во-вторых, - с учетом в системе государственной статистики только инвалидов, получивших право на государственную пенсию и льготы, что косвенно подтверждается существенной разницей между долей лиц с ограниченными возможностями среди общей численности населения зарегистрированной в ЕС и России.

А по данным научных исследований, проведенных в начале XXI века Кулагиной Е.В., численность детей-инвалидов в России увеличилась в 12 раз (около 0,6 млн. семей с детьми-инвалидами с тенденцией к росту до 1,2 – 1,5 млн. человек) [3].

Таким образом, сочетание различных политических, экономических и социокультурных факторов, таких как повышение социальных обязательств государства по отношению к лицам с ограниченными возможностями в связи с ратификацией соответствующих международных нормативно-правовых документов и реформа системы высшей школы в условиях экономического кризиса и роста безработицы, включая скрытую безработицу, а также активные миграционные процессы в ЕАЭС, обуславливают необходимость разработки соответствующего организационно-экономического механизма управления высшим образованием лиц с ограниченными возможностями с целью их полноценной социализации и социальной адаптации с повышением их качества жизни, включая повышение доступности высшего образования и возможности трудоустройства по специальности, ростом их социальной защищенности и увеличением качества трудовых ресурсов страны.

При этом под понятием «лица с ограниченными возможностями» в контексте парадигмы инклюзивного образования мы понимаем не только лиц с инвалидностью, но и представителей молодежи, в силу низкого уровня образованности, недостаточности знания русского языка и других причин социального характера сталкивающихся с препятствиями в получении высшего образования и трудоустройства в Российской Федерации и с дискриминацией по образовательному или интеллектуальному признаку.

Несмотря на то, что в последние годы государственными органами законодательной и исполнительной власти предпринимаются попытки поднять систему российского высшего образования на более высокий уровень качества, посредством изменения организационных форм, содержания образовательных стандартов и учебных программ, применения современных информационно-образовательных технологий, сегодня учреждения высшего образования сталкиваются с такими проблемами, как несоответствие нормативных требований существующих образовательных стандартов ресурсным возможностям образовательных учреждений, отсутствием профессионального опыта у научно-педагогических работников по обучению лиц с ограниченными возможностями, научно-методической базы внедрения нормативных требований, регламентированных Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» и новыми образовательными стандартами в области обеспечения доступности образовательной среды и качества образования для лиц с инвалидностью. Кроме того, сохраняется недовольство общества качеством профессионального образования и результатами действий, направленных на решение данной проблемы.

Образовательные учреждения, являясь экономически, юридически и административно зависимыми от государственных органов управления образованием, стоят перед необходимостью решать достаточно трудные задачи сочетания соответствия государственным образовательным стандартам и созданием учебного продукта, обеспечивающего качественную подготовку в будущем конкурентоспособного специалиста по выбранной специальности на рынке труда, являющегося лицом с ограниченными возможностями.

В условиях интеграции России в мировое образовательное пространство повышение качества высшего образования и обеспечение равного доступа к высшему образованию независимо от физических, интеллектуальных или иных особенностей

граждан позволит повысить конкурентоспособность отечественной экономики и снизит социальную нагрузку на федеральные и региональные бюджеты.

Проблема повышения качества управления системой высшего образования в контексте парадигмы инклюзивного образования является комплексной, связанной с необходимостью учета интересов прямых и косвенных акторов образовательного процесса.

Теоретические основы развития теории качества экономических объектов были заложены в работах Аристотеля, Л. Вальраса, У. Джевонсона, Д. Локка, В. Парето, П. Самуэльсона и др.

Вопросы оценки качества, эффективности, результативности образовательной деятельности освещены в трудах таких видных ученых в области управления высшим профессиональным образованием, как Солонин С.И., Азарова Р.Н., Богословский В.А., Борисова Н.В., Галямина И.Г., Дунченко Н.И., Золотарева Н.М., Кузов В.Б., Лабутина Н.В., Мелехова О.П., Алексеенко В.А., Бадарч Д., Сазонов Б.А., Шматков Р., Гретченко А.И., Гретченко А.А., Аванесов В.С., Байденко В.И., Бездудная А.Г., Белобрагин В.Я., Боголюбов В.С., Будрина Е.В., Васильев Ю.С., Глухов В.В., Лапушинская Г.К., Новиков А.М., Новиков Д.А., Субетто А. И., Ходачек А. М., Шимко П.Д., Чекалин В.С., Чекмарев В.В.

Вопросы социализации и социальной адаптации рассмотрены в трудах Э. Дюркгейма, Р. Мертона Р. Парка, П. Сорокина, Д. Зайцева, С. Степухович, Е. Мавриной, О. Тимуцы, Е.Холостова.

Исследователи теории социальной работы Т.И.Черняева, Н.В. Шапкина, С.В. Степухович, Е.Р. Ярская – Смирнова, а также зарубежные ученые, такие как А. Kleinman, развивают социокультурный подход к проблеме инвалидности. Социально-правовой статус инвалидов представлен в работах П. Н. Любченко, В.В. Лябина, С.Н. Кавокина, Т.М. Пушкиной, Н.Ф. Дементьевой, Э.В.Устиновой.

Вопросы социальной, профессиональной, социокультурной реабилитации инвалидов освещены в работах современных отечественных ученых: Н.В. Веденеевой, О.Г. Злобиной, И.А. Дворянчиковой, Е.В. Толкачёвой.

Однако следует отметить недостаточность системных научных исследований по вопросам организации обучения лиц с ограниченными возможностями в учреждениях высшего образования.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Основой развития социализации лиц с ограниченными возможностями является нормативно-правовая база федерального, регионального и муниципального уровней, а также международные нормативно-правовые акты и рекомендации принятые Российской Федерацией. Она определяет правила обучения и требования к функционированию образовательных учреждений с учетом личностных различий обучающихся и их потребностей.

Так, в статье 43 Конституции Российской Федерации гарантируется каждому гражданину России право на образование, вне зависимости от его физических возможностей, что предполагает необходимость формирования определенных условий, обеспечивающих обучение лиц с ограниченными возможностями, включая приобретение и использование соответствующего специализированного оборудования и создания определенных учебных заведений, специализирующихся на обучении лиц с ограниченными возможностями.

Тем более, что в этой же статье государством «гарантируются общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях

и на предприятиях», а родители или лица их заменяющие обязаны обеспечить условия для их соответствующего обучения [4]. Что касается высшего образования, то Конституция РФ гарантирует возможность его получения на конкурсной основе, при этом лица с ограниченными возможностями имеют определенные льготы.

Как уже упоминалось, ратифицированная Российской Федерацией Федеральным законом № 46-ФЗ «О ратификации Конвенции о правах инвалидов» от 03 мая 2012 года [5] Конвенция о правах инвалидов от 13 декабря 2006 года, подписанная от имени Российской Федерации в городе Нью-Йорке 24 сентября 2008 года, предусматривает обязанность государства обеспечить инвалидов возможностями для получения ими высшего образования и в дальнейшем эффективного участия в общественной жизни, включая трудовую деятельность.

В статье 19 Федерального закона от 24.11.1995 года № 181-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» также гарантируется государственная поддержка обучения лиц с ограниченными возможностями с целью реализации гарантированных им государством конституционных прав и свобод, обеспечение условий для всестороннего развития личности и их социализации.

Обязанность по обеспечению условий для выполнения нормы закона возложена в этой же статье Федерального Закона на органы, осуществляющие управление в сфере образования, социальной защиты населения, здравоохранения и образовательные организации, включая получение инвалидами общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования и среднего профессионального образования, а также бесплатного (на бюджетной основе) высшего образования для инвалидов I и II групп [6].

При этом предусматривается необходимость разработки и использования адаптированных образовательных программ и индивидуальных программ реабилитации лиц с ограниченными возможностями (включая создание специальных профессиональных образовательных учреждений различных типов и видов или соответствующих условий в профессиональных образовательных учреждениях общего типа), информирования лиц с ограниченными возможностями и их родителей (законных представителей) по вопросам получения общего и профессионального образования, а также профессионального обучения, оказания психолого-педагогической поддержки при получении лицами с ограниченными возможностями образования, в том числе при получении общего образования детьми-инвалидами на дому и в форме семейного образования, создание необходимых условий для получения образования в организациях, осуществляющих образовательную деятельность по реализации основных общеобразовательных программ, в которых созданы специальные условия для получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья, а также в отдельных организациях, осуществляющих образовательную деятельность по адаптированным основным общеобразовательным программам, доступа к образовательной инфраструктуре, приспособления помещений, мебели, оборудования к возможностям инвалидов в соответствии с требованиями нормативов безбарьерной архитектуры, при необходимости адаптация программ обучения к психофизиологическим особенностям инвалидов и педагогическая коррекция учебного процесса, предоставление возможности слабослышащим инвалидам пользоваться услугами сурдопереводчиков [7; 8; 9].

Вступивший в силу с 1 сентября 2013 г. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. ФЗ-273 «Об образовании в Российской Федерации» закрепляет безусловное право инвалидов, «то есть обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, имеющих недостатки в физическом и (или) психологическом развитии, подтвержденные психолого-медико-педагогической комиссией и препятствующие получению образования без создания специальных условий» [9].

Применительно к праву получения высшего образования на льготной основе к лицам с ограниченными возможностями здоровья относятся следующие лица:

- глухие;
- слабослышащие;
- слепые;
- слабовидящие;
- с тяжелыми нарушениями речи;
- с нарушениями опорно-двигательного аппарата и др.

В статье 79 этого Закона, которая регламентирует организацию получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья, регламентируются нормы по реализации их прав в сфере образования, и провозглашается, что:

– «Содержание образования и условия организации обучения и воспитания обучающихся с ограниченными возможностями здоровья определяются адаптированной образовательной программой, а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида».

– «Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных классах, группах или в отдельных организациях, осуществляющих образовательную деятельность».

– «Профессиональное обучение и профессиональное образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья осуществляются на основе образовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных обучающихся».

– «Профессиональными образовательными организациями и образовательными организациями высшего образования, а также организациями, осуществляющими образовательную деятельность по основным программам профессионального обучения, должны быть созданы специальные условия для получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья».

– «При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Указанная мера социальной поддержки является расходным обязательством субъекта Российской Федерации в отношении таких обучающихся, за исключением обучающихся за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета. Для инвалидов, обучающихся за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета, обеспечение этих мер социальной поддержки является расходным обязательством Российской Федерации» [9].

В соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 28 декабря 2011 г. № 2895 «Об утверждении порядка-приема граждан в образовательные учреждения высшего профессионального образования» граждане «с ограниченными возможностями здоровья в случае отсутствия у них результатов ЕГЭ при поступлении в высшие учебные заведения сдают вступительные испытания, определенные вузом в соответствии с Перечнем вступительных испытаний, и дополнительные вступительные испытания (в случае их наличия в вузе) в форме, установленной вузом самостоятельно, с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее - индивидуальные особенности) таких поступающих» [10].

При проведении вступительных испытаний в соответствии с данным нормативным актом образовательные учреждения обеспечивают «соблюдение следующих тре-

бований в зависимости от категорий поступающих с ограниченными возможностями здоровья:

а) для слепых:

- задания для выполнения на вступительном испытании, а также инструкция о порядке проведения вступительных испытаний оформляются рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением для слепых, или зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге рельефно-точечным шрифтом Брайля или на компьютере со специализированным программным обеспечением для слепых, или надиктовываются ассистенту.

б) для слабовидящих:

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения вступительных испытаний оформляются увеличенным шрифтом.

в) для глухих и слабослышащих обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования.

г) для лиц с тяжелыми нарушениями речи, глухих, слабослышащих все вступительные испытания по желанию поступающих могут проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей) письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту» [10].

В последних федеральных образовательных стандартах третьего поколения (3+) созданию условий для обучения инвалидов, впервые для такого типа документов, также уделяется достаточное внимание. Так, например, в соответствии с Приказом Министра образования и культуры Российской Федерации «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)», в свою очередь в соответствии с пунктом 5.2.41 Положения о Министерстве образования и науки Российской Федерации, утвержденного постановлением № 466 Правительства Российской Федерации от 3 июня 2013 г. указано, что:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбор мест прохождения практик согласуется с требованием их доступности для данных обучающихся и состоянием здоровья;

- обучающиеся инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья должны быть обеспечены печатными и электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;

- материально-техническая база образовательной организации должна быть доступна для обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья;

- при организации инклюзивного образования инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья могут использоваться различные источники финансирования, не запрещенные законодательством Российской Федерации;

- как уже было рассмотрено ранее и продемонстрировано на примерах образовательная организация определяет требования к процедуре проведения государственных аттестационных испытаний с учетом особенностей этих процедур для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья [11; 12].

Следует отметить, что в мире основными документами, направляющими и регламентирующими образование лиц с ограниченными возможностями, являются: 1) Все-

общая декларация прав человека, в статье 24 которой говорится о том, что каждый человек имеет право на образование, направленное к полному развитию человеческой личности и к увеличению уважения к правам человека и основным свободам, содействующее терпимости и дружбе между всеми народами, расовыми и религиозными группами; при этом техническое и профессиональное образование должно быть общедоступным, а высшее образование должно быть одинаково доступным для всех на основе способностей каждого [32]; 2) уже рассмотренная нами ранее Конвенция ООН «О правах инвалидов», принятая резолюцией 61/106 Генеральной Ассамблеи от 13 декабря 2006 года, European Disability Strategy (2010-2020). Согласно последнему документу ЕС должен обеспечить лицам с ограниченными возможностями:

1. Доступ к товарам, услугам и вспомогательным устройствам, транспорту, средствам и информационно-коммуникационным технологиям должен быть обеспечен таким же образом как и для здоровых людей.

2. Лица с ограниченными возможностями должны быть в состоянии полностью осуществить свои основные гражданские права, включая:

- преодоление препятствий подвижности лиц с ограниченными возможностями – как потребителей, студентов, акторов экономических и политических процессов;
- получая качественное медицинское обслуживание;
- имея доступ к помещениям организаций, мест общего пользования и услуг.

3. Равенство лиц с ограниченными возможностями внутри государств-членов ЕС.

4. Возможность лицам с ограниченными возможностями здоровья реализовать свои компетенции на традиционном рынке труда, в том числе за счет улучшения доступности рабочих мест с учетом роста внутрипрофессиональной мобильности и развития самостоятельной предпринимательской деятельности [13].

ВЫВОДЫ

Несмотря на достаточно сформированную нормативно-правовую основу образования лиц с ограниченными возможностями, существуют объективные сложности правоприменительной практики в деятельности образовательных учреждений, особенно высшего образования, которые связаны:

- с недостаточностью материально-технической базы образовательных учреждений;
- с конструктивными особенностями зданий и сооружений, используемых в образовательном процессе учебными заведениями, которые не позволяют обеспечить доступную образовательную среду;
- с нехваткой квалифицированных кадров в образовательных учреждениях для организации учебного процесса с его адаптацией к индивидуальным особенностям лиц с ограниченными возможностями, включая разработку специализированных образовательных программ.

Это предполагает разработку четкой системы практической реализации требований российского законодательства в области обеспечения прав лиц с ограниченными возможностями, включая методологию и методические основы, организационно-экономический механизм управления образованием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Конвенция ООН «О правах инвалидов», принятая резолюцией 61/106 Генеральной Ассамблеи от 13 декабря 2006 года
2. Материалы всемирного банка для учащихся [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.un.org>. – Дата доступа: 12.03.2015.

3. Кулагина Е.В. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Е.В.Кулагина. М.: ИСПЭН РАН, 2004 – 24с.
4. Конституция Российской Федерации: официальный текст с изменениями на 01.03.2012 года / Изд-во «Литера», СПб., 2012. – 64 с.
5. Федеральный закон № 46-ФЗ «О ратификации Конвенции о правах инвалидов» от 03 мая 2012 года.
6. Федеральный закон от 24.11.1995 года № 181-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / КонсультантПлюс. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156792/?frame=3#p376. – Дата доступа: 12.03.2014.
7. Гарантии инвалидам в сфере образования [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://paralife.narod.ru/socialnaya-zashhita/obrazovanie-invalidov.htm>. – Дата доступа: 12.03.2014.
8. Высшее и среднее специальное образование, профессиональная подготовка инвалидов в Петербурге [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.peterburg.biz/vyishee-i-srednee-spetsialnoe-obrazovanie-professionalnaya-podgotovka-invalidov-peter.html>. – Дата доступа: 12.03. 2014.
9. Федеральный закон от 29 декабря 2012г. ФЗ-273 «Об образовании в Российской Федерации» / Российская газета № 5976 от 31.12.2012г. – С. 1–10.
10. Гарантии инвалидам в сфере образования [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://paralife.narod.ru/law/ob-utverzhdanii-poryadka-priema-grazhdan-v-obrazovatelnye-uchrezhdeniya-2012.htm>. – Дата доступа: 12.03.2014.
11. Приказ Министерства образования и культуры Российской Федерации «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)».
12. Положение о Министерстве образования и науки Российской Федерации, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 3 июня 2013 г. № 466 / Собрание законодательства Российской Федерации, 2013, № 23, ст. 2923.
13. Всеобщая декларация прав человека (принята на третьей сессии Генеральной Ассамблеи ООН резолюцией 217 А (III) от 10 декабря 1948 г.) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://base.garant.ru/10135532/#ixzz3jyMtfIuq>. – Дата доступа: 12.03.2015.
14. Целикин, А.В. Нормативно-правовая база обучения лиц с ограниченными возможностями / А.В. Целикин // Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы: сборник научных трудов № 5. В 2ч. /под ред. д-ра экон.наук Г.Д. Дроздова, канд.техн.наук. А.П. Прошина – СПб.: изд-во СПбГЭУ, 2014. – С.96–101.

Статья поступила в реакцию 11 ноября 2015 года.

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

УДК 331.5

ДИНАМИКА ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ

Т.В. КУЗЬМИЦКАЯ

старший преподаватель кафедры «Экономика и право»
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Рассмотрена динамика трудовых отношений в Республике Беларусь, которая имеет следующие тенденции: низкий уровень безработицы, сокращение удельного веса населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума и сохранение в стране низкого уровня неравенства. Вместе с тем, сложившаяся ситуация приводит к неэффективному распределению трудовых ресурсов, препятствует структурным сдвигам и модернизации экономики.

Ключевые слова: трудовые отношения, динамика трудовых отношений, трудовые ресурсы, распределение трудовых ресурсов, модернизация, трудовая миграция.

Abstract

The article shows the dynamics of labor relations in the Republic of Belarus, which has the following trends: a low unemployment rate, the reduction of the proportion of population with average per capita disposable resources below the subsistence minimum and the persistence of low levels of inequality. However, the current situation leads to an inefficient allocation of labor resources, prevent structural change and modernization of the economy.

Key words: labor relations, dynamics of labor relations, human resources, distribution of human resources, modernization of labor migration.

ВВЕДЕНИЕ

С целью проведения модернизации экономики в Республике Беларусь в необходимо обеспечить выполнение целого комплекса задач во всех сферах деятельности. Эти задачи включают в себя обеспечение экономического роста и процветания на основе труда, предпринимательской энергии и созидательной инициативы людей, формирование эффективных трудовых отношений и рынка труда, единой системы занятости. Их решению будет способствовать совершенствование системы трудовой мотивации, направленной на повышение производительности труда.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Под модернизацией принято понимать процесс полной или частичной реконструкции общественной системы с целью ускорения развития. На современном этапе проведение модернизации подразумевает не только применение новой техники и технологии, но и рост производительности труда более высокими темпами, чем развитых странах на фоне демографического спада и сокращения численности рабочей силы [1]. Для того чтобы выявить источники повышения производительности труда в Республике Беларусь необходимо рассмотреть динамику трудовых отношений и процессов, происходящих на рынке труда.

Трансформация трудовых отношений в 1980-1990 гг. в странах Центральной Восточной Европы происходила по приблизительно ожидаемым траекториям, характерным для стран, вставших на путь рыночных преобразований. В результате в этих странах были сформированы модели рынка труда, имеющие некоторые особенности, но по существу аналогичные рынкам труда ведущих стран Западной Европы. А именно модели рынка труда «с высокой степенью защиты занятости, сложными механизмами заключения коллективных договоров, значительной сегментацией рабочей силы и устойчивой долговременной безработицей» [2]. Поэтому при распаде СССР прогнозировалось, что в образовавшихся на постсоветском пространстве независимых государствах рынок труда будет развиваться по аналогичному сценарию. Более того, предполагалось, что с учетом необходимости большей глубины трансформации, переход к рынку будет происходить резче и болезненней: «сброс предприятиями рабочей силы - активнее, безработица - выше, трудовые конфликты - многочисленнее, инфляционное давление со стороны издержек на рабочую силу - сильнее и т.д.» [3]. Однако, механический перенос рыночных институтов в экономику ряда постсоветских стран не привел к формированию в них рыночных экономик западного образца. Специфика функционирования белорусского рынка труда проявляется в том, что изменения в занятости слабо синхронизированы с изменениями в объемах производства белорусской экономики, приспособление к изменениям производства осуществляется не за счет пропорционального изменения занятости, а за счет гибкости заработной платы. На рисунке 1 «Индексы ВВП, реальной заработной платы (стоимостные показатели в сопоставимых ценах) и занятости (в процентах к 1990 году)» наглядно представлено, что наибольший спад производства (почти на 35 %) имел место в 1995 г. и сопровождался снижением реальной заработной платы на 44,3 %, а занятость при этом сократилась менее, чем на 15 %. После вступления белорусской экономики в фазу подъема эти тенденции как бы развернулись на 180 градусов: реальная заработная плата выросла в большем объеме, чем валовой внутренний продукт, но занятость при этом существенно не изменилась. Более того, какое-то время продолжала снижаться вопреки росту экономики.

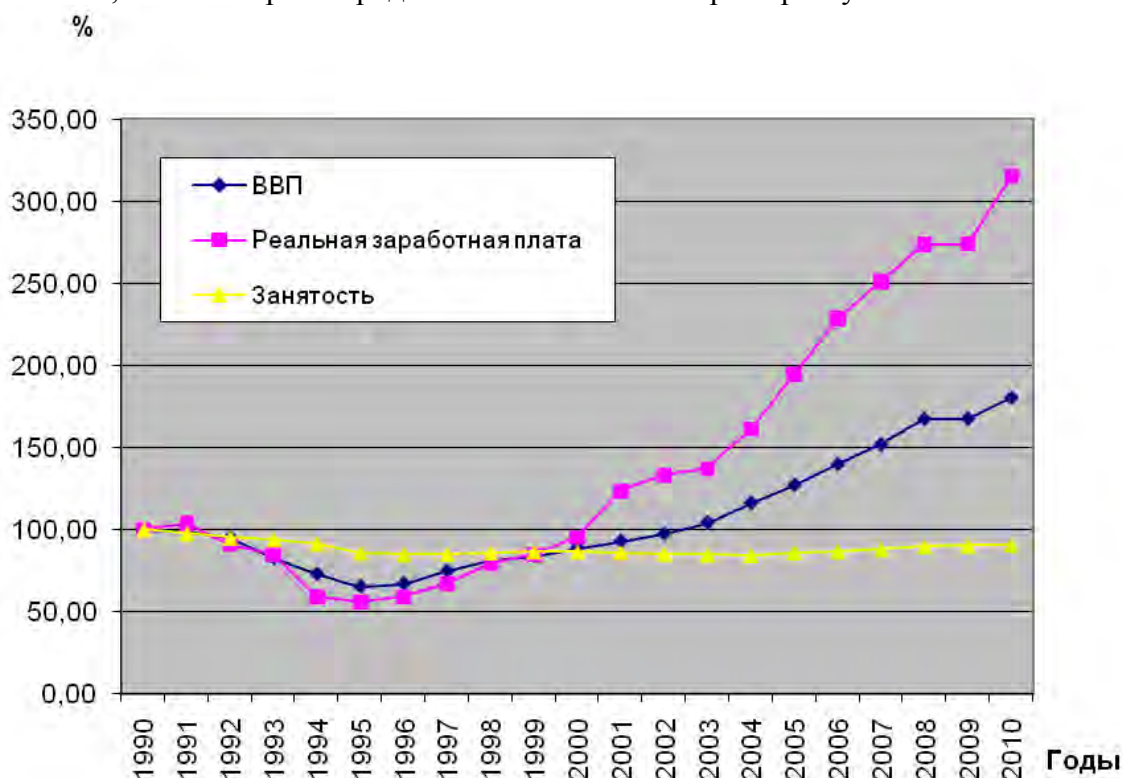


Рисунок 1 – Индексы ВВП, реальной заработной платы (стоимостные показатели в сопоставимых ценах) и занятости (в процентах к 1990 году)

В Республике Беларусь, несмотря на устойчивую тенденцию разгосударствления экономики, по-прежнему значительна доля работников, занятых на государственных предприятиях (государственный наем). В 2013 году их удельный вес составил 40,6 % [4, 17]. В этих цифрах не учтены работники, занятые в организациях и предприятиях, в которых доля государственной собственности составляет менее 50 %.

Динамика занятого населения по формам собственности представлена на рисунке 2.

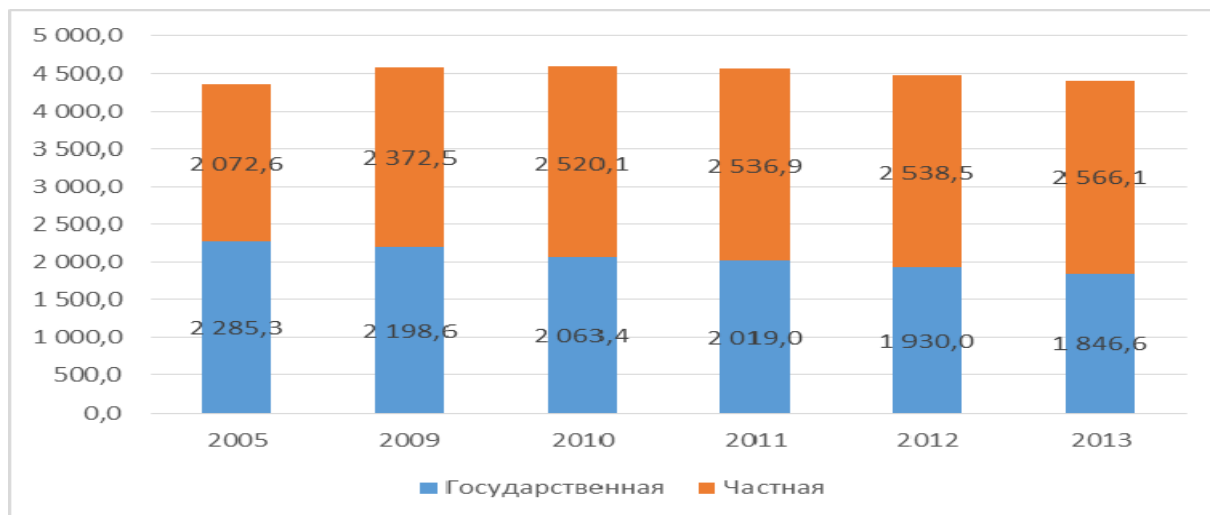


Рисунок 2 – Динамика занятого населения по формам собственности; тыс. чел.

В таких условиях государственная политика в сфере занятости является одним из определяющих факторов обеспечения высокой трудовой активности, мотивации и производительности труда. Политика, проводимая в настоящее время на рынке труда Республики Беларусь, фактически направлена на поддержание максимальной занятости населения и минимальной дифференциации в доходах. Следует отметить, что поставленные задачи успешно решены. Уровень зарегистрированной безработицы в Республике Беларусь за последние несколько лет не превышал 1 %. В 2014 году количество зарегистрированных безработных составило 22,3 тысячи человек или 0,4 % от численности трудовых ресурсов. Уровень безработицы, рассчитанный по методологии Международной организации труда (МОТ), в соответствии с которой к безработным относятся лица в возрасте 15 - 74 лет, которые в рассматриваемый период соответствовали одновременно следующим критериям: не имели работы (занятия, приносящего доход); занимались поиском работы; были готовы приступить к работе, в Беларуси также относительно невысок. По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [4] в результате обследования домашних хозяйств с использованием данной методики в 2014 году помимо официально безработных было выявлено 211,6 тыс. таких лиц, что в сумме составило 3,6 % от численности трудовых ресурсов. Эта цифра в сумме с официально зарегистрированной безработицей показывает уровень безработицы по методологии МОТ и составляет 4 % (или 233,9 тыс. человек), что укладывается в границы естественного уровня безработицы.

На динамику трудовых отношений оказывают влияние демографические тенденции в последние годы выражающиеся в сокращении численности трудовых ресурсов, занятого населения, увеличения доли лиц, старше трудоспособного населения в занятом населении. Неблагоприятные демографические тенденции на рынке труда усугубляются оттоком трудовых мигрантов за границу, который хотя и не оказывает сильного влияния на уменьшение численности населения страны, негативно сказывается на возрастной структуре населения, так как работать за границу выезжают преимущественно

молодые трудоспособные кадры, и на профессионально - квалификационной структуре населения, так как в результате миграции происходит замещение работников с высоким уровнем образования и квалификацией менее образованными и квалифицированными работниками.

Динамика численности трудовых ресурсов и занятого населения представлена на рисунке 3.

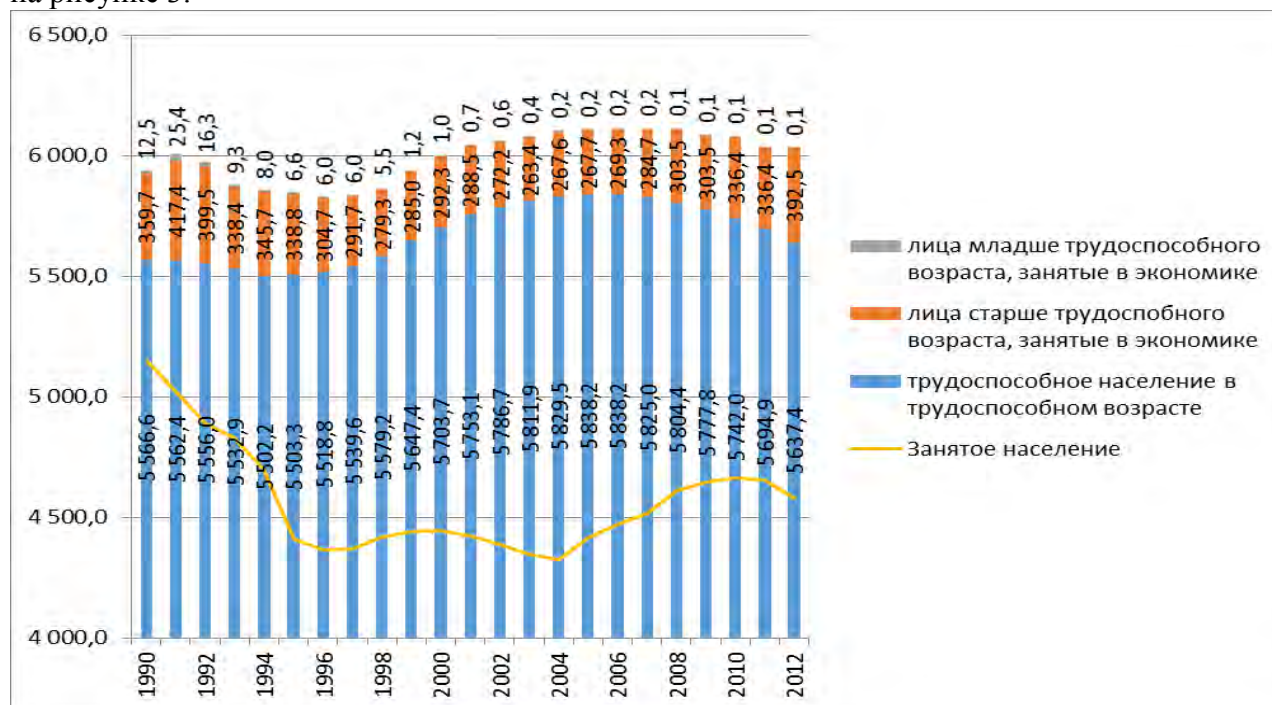


Рисунок 3 – Динамика численности трудовых ресурсов и занятости населения в 1990-2012 г.

На рисунке показано, что достаточно существенное количество населения в трудоспособном возрасте не занято трудовой деятельностью (около 1,4 млн. человек). Начиная с 2012 года в стране проводятся обследования домашних хозяйств с целью изучения проблем с занятостью, состояния и динамики рынка труда, результаты которых позволяют проанализировать динамику структуры трудоспособного населения, незанятого в экономике, которая представлена в таблице 1. В 2014 году численность трудовых ресурсов составила 5 962,9 тысяч человек, в том числе занятое население 4550,5 тысяч человек (76,3 %) и прочее трудоспособное население в трудоспособном возрасте – 1412,4 тысяч человек (23,7 %). Динамика структуры прочего трудоспособного населения, в трудоспособном возрасте за 2012-2014 годы представлена в таблице 1.

Таблица 1 - Динамика структуры прочего трудоспособного населения, в трудоспособном возрасте за 2012-2014 годы

Прочее трудоспособное население в трудоспособном возрасте, в т.ч.:	2012	2013	2014
безработные, зарегистрированные в органах по труду, занятости и социальной защите	28,5	23,4	22,3
лица, не имеющие работы, активно ее ищущие и готовые приступить к ней	211,1	212,2	211,6
лица, находящиеся в отпусках по беременности и родам, по уходу за ребенком до достижения им возраста трех лет	272,5	297,3	303,0
лица, обучающиеся в учреждениях образования, не совмещающие обучение с трудовой деятельностью	497,4	457,7	434,1
граждане, получающие пособие по уходу за ребенком-инвалидом, инвалидом I группы либо лицом, достигшим 80-летнего возраста	58,3	59,1	55,2

Окончание таблицы 1

лица, содержащиеся в исправительных учреждениях и следственных изоляторах	16,2	14,6	14,9
граждане Республики Беларусь, работающие за границей	55,4	63,4	61,6
лица, ведущие домашнее хозяйство	130,8	123,6	123,0
лица, считающие, что нет возможности найти работу	42,0	37,1	32,1
лица, не имеющие необходимость или желание работать	30,2	29,7	33,1
другие	75,5	92,6	121,5
Итого	1417,9	1410,7	1412,4

Так как в Республике Беларусь достаточно значительная часть трудоспособного населения не вовлечена в трудовую деятельность, это побудило в целях предупреждения социального иждивенчества, стимулирования трудоспособных граждан к трудовой деятельности, обеспечения исполнения конституционной обязанности граждан по участию в финансировании государственных расходов путем уплаты налогов, пошлин и иных платежей и в соответствии с частью третьей статьи 101 Конституции Республики Беларусь принять Декрет «О предупреждении социального иждивенчества» Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 г. № 3.

В Республике Беларусь с целью сокращения удельного веса населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума (абсолютная бедность) и сохранения в стране низкого уровня неравенства, применяется прямое и косвенное регулирование рынка труда по вопросам, касающимся уровня оплаты труда, а также приема и увольнения работников. По результатам обследования домашних хозяйств во II квартале 2015 года этот уровень малообеспеченности составил 3,5 % [5]. Цель поддержания в стране низкого уровня расслоения по уровню доходов также успешно достигается. В соответствии с «Докладом о человеческом развитии 2013» [6] в Республике Беларусь коэффициент Джини составляет 27,2, что примерно соответствует уровню северо-западных европейских стран (Норвегия – 25,8; Германия – 28,3; Швеция – 25,0; Финляндия – 26,9).

Однако низкая дифференциация в оплате труда имеет и негативные последствия. В соответствии с исследованием Всемирного банка [7] производительность труда на государственных предприятиях значительно ниже, чем в частном секторе, что является неиспользованным ресурсом для роста производительности труда в экономике в целом. Низкая дифференциация в уровне заработной платы затрудняет переток рабочей силы из низкоэффективных предприятий в высокоэффективные, так как инвестиции в человеческий капитал (получение дополнительного образования, повышение квалификации, переподготовка) с целью дальнейшего трудоустройства на другом более производительном предприятии не приносят существенной финансовой отдачи. В результате складывается ситуация, что при формально высокообразованном и квалифицированном кадровом потенциале в стране предприятия испытывают дефицит работников необходимой квалификации. Центр системного анализа и стратегических исследований Национальной академии наук Беларуси в ноябре 2011 года проводил обследование конкурентоспособности белорусских промышленных предприятий. В опросе приняли участие 559 из 1500 промышленных предприятий, отобранных для опроса. Каждое второе предприятие называло среди факторов, сдерживающих конкурентоспособность нехватку высококвалифицированных рабочих, инженеров и специалистов по маркетингу [7]. В обследовании «Характеристика деловой и предпринимательской среды», проведенном в 2008-2009 годах, более 60 % опрошенных предприятий также отмечали недостаток квалификации работников в качестве препятствия для роста эффективности и конкурентоспособности [8]. Т.е. низкая мобильность работников и недостаточность стимулов для инвестиций в человеческий капитал в конечном счете препятствуют модернизации предприятий, росту производительности.

С целью исключить излишнюю зарегулированность рынка труда в стране была принята Директива Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии

предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» [8]. В развитие некоторых ее положений был принят Указ Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда» [9]. В соответствии с указанными нормативными актами установлен рекомендательный характер применению Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь; расширено применение гибких форм занятости населения, в частности увеличен объем прав субъектов предпринимательской деятельности в части формирования условий оплаты труда их работников, а также прав нанимателей в вопросах повышения тарифных ставок (окладов) работников и установления выплат стимулирующего характера; упорядочена действующая нормативная правовая база, регулирующая условия оплаты труда. Помимо этого, данными нормативными актами сняты ограничения на объем денежных выплат стимулирующего характера (премий и надбавок) на предприятиях всех форм собственности.

В развитых странах в современных условиях тенденция перемены деятельности находит свое выражение в процессах флексибилизации рынка труда, то есть обеспечения его «гибкости». «Гибкие» формы занятости служат своеобразным буфером между занятостью и безработицей, отображая потребность в сокращении рабочего времени, что является фактором становления и развития перемены деятельности. Развитие «гибкого» рынка труда в развитых странах сопровождается сокращением сферы стандартных условий найма. Все большее распространение получают такие «гибкие» формы занятости, как работа по временным контрактам, занятость в режимах неполного рабочего времени, альтернативной рабочей недели, деления рабочего места, сжатой рабочей недели, дистанционной занятости. Эти формы занятости создают предпосылки для высвобождения рабочего времени, связанного с одним видом деятельности, переключения на другие виды деятельности или их чередования либо сочетания [10].

В Республике Беларусь также начиная с 2010 года законодательно утверждена возможность привлекать рабочую силу на условиях нестандартных форм занятости, с использованием гибких режимов и графиков работы, но они не имеют широкого распространения. Согласно опросу, проведенному в 2011 году, из 340 субъектов хозяйствования более 82 % [11] использовали гибкие формы занятости. Было установлено, что нетипичные формы занятости применяются в одинаковой мере независимо от вида экономической деятельности и доля работников, занятых на гибких условиях составляет около 30 %. Наиболее распространенной формой нетипичной занятости является работа по совместительству (76,7 %). Такие формы занятости как дистанционный и заемный труд встречались в единичных случаях. Среди служащих чаще, чем среди рабочих, используется работа по совместительству и чаще на условиях неполного рабочего дня.

С развитием информационных технологий происходит трансформация рабочего процесса. Информационные технологии замещают рутинную, повторяющиеся, однотипную работу и обогащают работу, требующую анализа, решений и способностей человеческого мозга. Наиболее востребованными становятся работники, обладающие разносторонней квалификацией, многофункциональностью, восприимчивостью, гибкостью и адаптивностью к изменяющимся нуждам все более дифференцирующейся экономики. Наиболее конкурентоспособными оказываются «версатилисты», т.е. работники, обладающие богатым портфелем знаний и компетенций для выполнения разнообразных бизнес – задач, в отличие от «специалистов», сочетающих глубокие профессиональные навыки с ограниченным профессиональным горизонтом и «генералистов», обладающих широким кругозором и поверхностными навыками [12, с. 102]. В связи с этим интерес представляет опыт ряда японских компаний, в которых при приеме работника часто остаются неопределенными характер его будущей работы, функциональные обязанности и рабочее место. В течение его трудовой деятельности руководство компании по своему усмотрению и в соответствии со способностями данного работника может перемещать его с одного места на другое, из одного подразделения в другое. При этом характер работы может меняться коренным образом: от произ-

водственной до торгово-сбытовой, от торгово-сбытовой до научно-исследовательской. Все большее распространение получает так называемая система оплаты за квалификацию, когда производится доплата за освоение работником дополнительных специальностей [10]. В настоящее время в западных странах, в частности в Германии, существует практика, когда человек 3 дня в неделю работает на промышленном предприятии, а 2 - в культурной или социальной организации, владея одновременно несколькими профессиями [13].

Необходимость перемены деятельности нашла отражение в концепции образования на протяжении всей жизни человека. Потребность не только в повышении квалификации, но и в переквалификации становится неотъемлемой чертой трудовой деятельности, что требует, в свою очередь, повышения доступности образования [10]. Первоочередной задачей государственной политики в этих условиях становится оказание поддержки работникам в этом направлении. Например, Т. Фридман полагает, что если индустриализация в США сопровождалась введением обязательного среднего образования, то при переходе к постиндустриальной экономике особую актуальность приобретает образование третьей ступени, и целесообразно делать его если не обязательным, то хотя бы субсидируемым государством [12, с.370].

В связи с вышеизложенным рассмотрим тенденции в системе образования в Республике Беларусь. Как показано на рисунке 4 в стране наблюдается значительное увеличение числа выпускников, получивших высшее образование. Несмотря на ухудшение демографических показателей, их количество почти утроилось по сравнению с 1990 годом. Что касается численности выпускников ПТУ и лиц, прошедших обучение и получивших подготовку по рабочим специальностям, то здесь мы наблюдаем обратную динамику. Среди получивших среднее специальное образование нет ярко выраженных тенденций, так как происходит чередование роста и спада их численности.

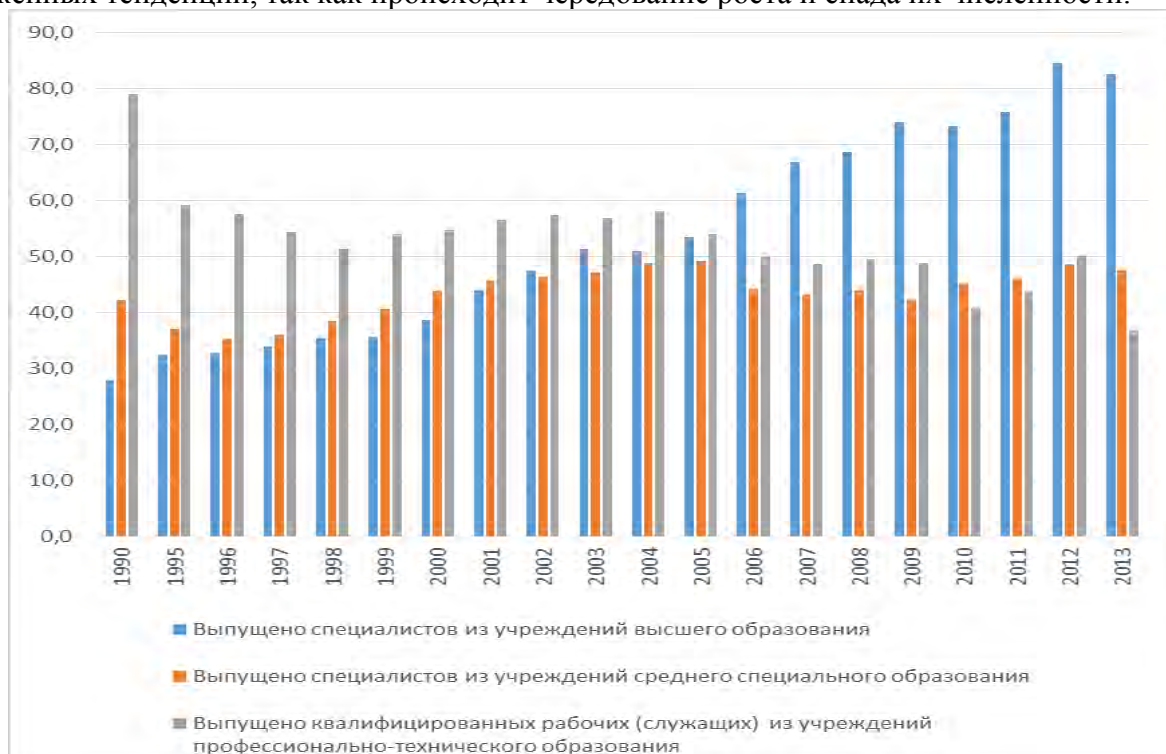


Рисунок 4 - Выпуск специалистов и квалифицированных рабочих (служащих) из учреждений высшего, среднего специального и профессионально-технического образования, тыс. чел.

ВЫВОДЫ

Динамика трудовых отношений в Республике Беларусь имеет следующие тенденции: низкий уровень безработицы, сокращение удельного веса населения с уровнем среднедушевых располагаемых ресурсов ниже бюджета прожиточного минимума (абсолютная бедность) и сохранение в стране низкого уровня неравенства. Сложившаяся ситуация приводит к неэффективному распределению трудовых ресурсов, препятствует структурным сдвигам и модернизации экономики, а также стимулирует к международной трудовой миграции высококвалифицированных работников, ориентированных на высокую производительность труда при условии адекватной оплаты. Вместе с тем, за счет усиления рыночных элементов в экономике; формирования института работников-инноваторов; формирования и развития института общественно-государственно-частного партнерства в сфере трудовых отношений; формирование регулируемого гибкого рынка труда; развития системы непрерывного образования; формирования посткапиталистических трудовых отношений; дальнейшего развития механизмов самозанятости в стране необходимо провести структурное перераспределение трудовых ресурсов между секторами и создать стимулы для увеличения количества высокопродуктивных рабочих мест, в том числе в частном секторе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Н. Акиндинова, Е. Ясин, Новый этап развития экономики в постсоветской России / Акиндинова, Н., Ясин, Е. Вопросы экономики. 2015. № 5. С. 5–27.
2. Капелюшников, Р. Конец российской модели рынка труда? / Р. Капелюшников // Полит.ру [Электронный ресурс] – 1999–2011. – Режим доступа : <http://www.polit.ru/article/2009/04/23/kapeljushnikov/> – Дата доступа : 23.11.2015.
3. Капелюшников, Р. Российская модель рынка труда: что впереди? / Р. Капелюшников // Полит.ру [Электронный ресурс] – 1999–2011. – Режим доступа : <http://www.polit.ru/article/2002/06/27/479412/>. – Дата доступа : 23.11.2015.
4. Статистический бюллетень «Трудовые ресурсы и занятость населения Республики Беларусь в 2014 году». / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. - Минск, 2015.
5. Распределение населения по уровню среднедушевых располагаемых ресурсов по областям и г. Минску в II квартале 2014 года // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – 1998-2015. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/house.php>. – Дата доступа : 20.11.2015.
6. Доклад о человеческом развитии 2013 // Human Development Report [Электронный ресурс] – 2013. – Режим доступа : http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2013_RU.pdf. – Дата доступа : 01.12.2013., С. 152.
7. Экономическая трансформация для роста : страновой экономический меморандум для Республики Беларусь // The World Bank Group [Электронный ресурс] – 2013. – Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/07/06/000333038_20120706010040/Rendered/PDF/666140ESW0P1230Official0Use0Only090.pdf. – Дата доступа : 01.12.2013., С. 25.
8. Директива Президента Республики Беларусь 31 декабря 2010 г. № 4 О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=1/12259>.
9. Указ Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда

[Электронный ресурс] // Режим доступа : http://www.belta.by/ru/articles/officially?cat_id=1424.

10. Лебедева, В.К. Экономико-теоретические аспекты перемены деятельности / «Экономика Украины». – 2015, – № 2 (631) – с.31-32.

11. Применение в Республике Беларусь нетипичных форм занятости (результаты мониторинга) // Нетипичные формы занятости, применяемые на общем рынке труда Союзного государства : Информационный материал экспертно – медийного семинара (27 сент. 2012 г., г. Минск), – 2012. – С.30-35.

12. Фридман, Т. Плоский мир: краткая история XXI века / Томас Фридман. – М. : Хранитель, 2007. – 601 с.

13. Галкин, А.А., Котов, В.Н., Красин, Ю.А., Меньшиков С.М. Капитализм сегодня: парадоксы развития под ред. В.Н. Котова. – М.: Мысль, 1989, с. 76.

Статья поступила в редакцию 27 декабря 2015 года.

УДК 330.111

ПОВЫШЕНИЕ АДАПТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА
В КОНТЕКСТЕ ПОНИМАНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИКИ
И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

О.М. МАЗУРЕНКО

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

В статье изложены основные теоретические подходы к определению сущности категории «хозяйственный механизм», рассматриваются методы повышения адаптивности хозяйственного механизма страны и отдельных экономических систем.

Ключевые слова: хозяйственный механизм, адаптивность хозяйственного механизма, промышленная политика.

Abstract

The article describes the main theoretical approaches to defining the essence of the category of «economic mechanism», the methods of increasing the adaptability of the economic mechanism of the country and the individual economies.

Key words: economic mechanism, adaptability of the economic mechanism, industrial policy.

ВВЕДЕНИЕ

Государству принадлежит важная роль в формировании рыночной экономики и обеспечении ее эффективного функционирования. Даже в странах, где официально провозглашается принцип невмешательства государства в хозяйственные процессы (например, в США), на деле оно активно влияет на развитие экономики. Особенно это относится к природопользованию, где диапазон государственного воздействия может быть весьма широким — от прямого административного принуждения до формирования институциональных условий рыночного саморегулирования тех или иных областей природопользования.

Государственное регулирование и управление экономикой и ее отдельными структурными звеньями осуществляется с помощью хозяйственного механизма, выполняющего функции: обеспечения взаимосвязанности и сбалансированности всех структурных элементов общественного производства как целостной системы; согласования экономических интересов общества, коллективов, каждого работника, отдельных предпринимателей; воплощения на практике экономической политики государства, его стратегических целей и тактических задач.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Современная трактовка категории «хозяйственный механизм» является результатом научных исследований, которые проводились в течение достаточно длительного промежутка времени. В настоящее время в Республике Беларусь в ряде случаев используется подход к определению хозяйственного механизма, который был выработан еще в 70-80-е годы XX века.

Значительный вклад в разработку теории хозяйственного механизма внесли такие выдающиеся ученые как Л.И. Абалкин, П.Г. Бунич, Я. Кронрод, Г. Аристов,

В.А. Медведев, Г.Х. Попов, О. Курно, Н. Кондратьев и др. Попытки применения термина хозяйственного механизма в аналитических целях, а также существование множества авторских подходов к его определению создают предпосылки различного трактования данного понятия, несущие в себе различную смысловую нагрузку [1 - 6]. В работах В.К. Черняка хозяйственный механизм определяется как механизм использования экономических законов посредством конкретных хозяйственных и организационных форм в стране [1]. В работах А.Н. Радзиевского [7] хозяйственный механизм рассматривается как сложная многоступенчатая иерархическая система управления экономикой страны. В то же время Д. Дудник отмечает, что наиболее корректно было бы разделять понятия «управление» и «хозяйственный механизм». По его мнению, несмотря на наличие тесной связи между хозяйственным механизмом и функциями управления, содержание понятия хозяйственного механизма не является только хозяйственным управлением [8]. Дудник указывает на тот факт, что понятие хозяйственного механизма целесообразно рассматривать в узком и широком смысле: в широком смысле хозяйственный механизм может быть рассмотрен в контексте функционирования экономической системы в целом, в узком смысле хозяйственный механизм - с точки зрения функционирования хозяйственного процесса или отдельно взятой системы управления хозяйственным процессом. Используя подход по определению структуры и сущности хозяйственного механизма, предложенный Д. Дудником можно выделить уровни экономической системы (от экономики страны до отдельно взятого рабочего места), на которых целесообразно использовать понятие хозяйственного механизма. По его мнению хозяйственный механизм - это «сложный динамический организационно-технический и социально-экономический единый производственно-хозяйственный комплекс, непрерывно функционирующий с целью выполнения государственного плана на основе сочетания централизованного руководства, хозяйственной самостоятельности, инициативы коллектива...» [9].

В своем исследовании А.Д. Дудник указывает на то, что первым исследователем, достаточно подробно описавшим схему хозяйственного механизма, является П. Бунич, общетеоретические положения которого могут быть использованы для определения структуры хозяйственного механизма при любой трактовке его сущности [10]. В своей модели хозяйственного механизма Бунич выделяет:

- «...общие функциональные подсистемы (планирование, стимулирование и ответственность, управление, социальные рычаги управления и др.).
- специальные функциональные подсистемы (научно-технический прогресс, качество продукции, внешнеэкономические связи, рациональное природопользование).
- подсистемы обеспечения (организационное, информационное, правовое, кадровое, материальное, методологическое, финансовое обеспечение)...» [10].

Достаточно широкие положения П. Бунича о том, что включает в себя хозяйственный механизм позволяют определить в структуре хозяйственного механизма элементы, которые можно описать с помощью качественных и количественных показателей. К качественным показателям следует отнести такие элементы как планирование, управление, стимулирование, развитие научно-технического прогресса и уровня внешнеторговых связей. К количественным - подсистемы обеспечения кадрами, информацией, материально-техническое снабжение, финансовое обеспечение.

Рассмотренные подходы к трактовке категории «хозяйственный механизм» должны применяться комплексно, а понятие хозяйственного механизма носить более широкий характер и не сводиться только к определению эффективности и экономического эффекта.

Процессы глобализации, оказывающие влияние практически на все страны, оказывают влияние и на хозяйственные механизмы отдельных стран и их составные элементы.

Значимое влияние на содержание хозяйственного механизма оказывает степень обеспеченности страны природными ресурсами и иными факторами производства, включая трудовые и финансовые ресурсы, а также поставленными перед экономической системой целями и задачами, что обуславливает необходимость определения наиболее эффективных направлений и способов развития экономического механизма. Факт того, что инновационное развитие является приоритетным направлением в Республике Беларусь на сегодняшний день, обуславливает необходимость учета влияния на хозяйственный механизм и экономический результат его функционирования таких факторов производства как информация, технология, авторские права, научные исследования и разработки, используемых в практике хозяйственной деятельности предприятий.

В качестве основы методологической базы по управлению отдельными элементами хозяйственного механизма в Республике Беларусь может быть выделено проведение организационных мероприятий по формированию промышленной политики. При этом при формировании промышленная политика в содержательной части не сводится только к эффективности управления хозяйственным механизмом, но также является отдельным элементом, оказывающим влияние на структурные преобразования в экономике страны и хозяйственном механизме [11]. В рамках рассмотрения вопроса определения теоретико-методологических основ формирования хозяйственного механизма в Республике Беларусь целесообразно раскрыть его адаптивность.

Проблема адаптивности хозяйственного механизма республики к изменению условий на внутреннем и внешних рынках является одной из фундаментальных проблем экономической науки. Повышение (либо сохранение) качественных характеристик экономической динамики является ключевой задачей экономической политики любого государства, в том числе и Республики Беларусь. Этот вопрос лежит в основе всех успешных и неудачных попыток модернизации хозяйственного механизма, охватывающих широкий спектр преобразований на макроэкономическом уровне и уровне малых экономических систем (предприятий и домохозяйств). Исследование феномена адаптивности в контексте понимания взаимодействия экономики и устойчивого развития открывает возможности продуктивной корректировки целей экономического развития и выработки механизмов их реализации, адекватных реалиям XXI века.

Исходные идеи адаптивности были заимствованы из биологии. Исследования базовых свойств экономических и биологических систем (проведенные междисциплинарной научной группой в Институте Санта-Фе (SFI)) позволили обнаружить схожие закономерности в их эволюции. Это позволило распространить на экономику алгоритмы адаптации к изменениям внешней среды, присущие биологическим системам, и трактовать их как универсальные принципы эволюции живых систем. Адаптация, рассматриваемая в контексте теории эволюции, представляет собой свойство системы изменять свое поведение и структуру, и тем самым успешно противостоять воздействию внешней среды. Критерием успешной адаптации системы является ее жизнеспособность, ее повышение по мере изменения окружающей среды. Базовые принципы адаптивности обладают значительным методологическим потенциалом, способным послужить основой выработки новых стратегий развития экономических систем разного уровня. В условиях экономики становящейся все более глобальной и нестабильной, растущей взаимозависимости рынков и технологий адаптироваться к любым изменениям превращается в «критерий истины» активности всякого хозяйствующего субъекта, определяющий его шанс на выживание и перспективы развития. Это свойство становится ключевым проявлением качества функционирования и развития любой системы: будь то предприятие, отрасль, национальная экономика. Новые реалии превращают способность к адаптации в главный критерий качества экономического роста, как интегративного проявления гибкости домохозяйств, предприятий и национально-экономических комплексов. Важнейшим показателем устойчивости хозяйственного

механизма становится его адаптивность к внешним и внутренним шокам.

Можно утверждать, что в некоторой степени «ген адаптивности», предопределяющий конфликт с непредсказуемыми реалиями сегодняшнего дня, присущ малым экономическим системам. Значительная часть действующих сегодня предприятий относительно консервативны в применяемых технологиях, выпускаемой продукции, занимаемых рыночных нишах, принципах организации производства и хозяйственных связей, системах менеджмента. Их динамика отстает от изменений окружающего мира. Новые условия потребовали от корпораций приобретения необходимой гибкости и существенного сокращения издержек.

Недостаточность инноваций в экономике XXI века вызывает поиск путей разрешения конфликта малых экономических систем с внешней средой своего существования. Качественно иной уровень конкуренции, предполагающий постоянное появление новых конкурентов, внедряющих передовые технологии и приемы сокращения затрат, требует от предприятий не столько рутинной экономии, сколько кардинального повышения эффективности. Необходимо обеспечение высочайшей технико-технологической гибкости производств, позволяющей экономическим системам быстро переключаться на новые виды продукции, технологически обновляться, разворачивать и свертывать производство, перемещать его территориально. Универсальность оборудования, возможность его рекомбинации, легкость и модульность сооружений и т. п. позволяют современным предприятиям быстро возникать в определенном месте и при необходимости так же быстро покидать его.

Другой аспект микроэкономической адаптивности связан с возможностью быстро обновлять выпускаемую продукцию, переключаться на иные ее виды, расширять номенклатуру продукции и, в конечном счете, менять нишу бизнеса. Эти проявления диверсификации производства носят циклический характер. В истории большинства ведущих корпораций мира есть периоды доминирования специализации и «увлечения» диверсификацией деятельности, когда развитие фирмы приобретает конгломератный характер. Диверсификация производств позволяет предприятию, в условиях нарастающей неопределенности экономических процессов и угасающей доходности традиционных сфер деятельности, нащупывать новые перспективные сферы деятельности, обеспечивающие высокую прибыль точки притяжения инвестиций.

Одним из ключевых моментов адаптивной способности является гибкость в использовании трудовых ресурсов. Сегодня это одна из самых консервативных и проблемных сторон деятельности предприятий. Социальные обязательства, регламентируемые совокупностью правовых норм и регулируемое государственными и негосударственными институтами, не только подрывает экономическое положение предприятий передовых стран, но и затрудняет адаптивную трансформацию производств. Повышение гибкости в использовании труда становится условием выживания фирмы. Увеличение мобильности труда затрагивает все категории работников и меняет структуру персонала современных корпораций. В ней все более четко проявляется различие между кадровым ядром, сохраняемым корпорацией, и так называемой «располагаемой рабочей силой». Последняя представляет собой подвижный контингент, который можно заменить автоматизацией, привлечь извне в зависимости от рыночного спроса на труд и потребности предприятия в трудовых ресурсах. Гибкость в использовании трудовых ресурсов, охватывающая все сегменты рабочей силы, связанная с привлечением рабочей силы извне, распространением практики аутсорсинга, является следствием возникновения сетевых форм организации бизнеса.

Обязательным условием успешного функционирования предприятия в новых условиях является его институциональная адаптивность. Речь идет не только о его институциональном устройстве (т.е. организации отношений собственности, формах хо-

зяйствования, распределении управленческих полномочий и др.), но и о состоянии институциональной среды своего существования. Институциональная эластичность позволяет предприятиям быстро менять организационную форму своей деятельности, трансформироваться, распадаться на части и собираться в крупные хозяйственные структуры.

В настоящее время проблемы развития производства требуют пристального внимания. Сегодня развитие хозяйственного механизма в целом и промышленности в частности является основополагающим условием сохранения государственного суверенитета, экономической безопасности страны. Наиболее эффективным инструментом воздействия на хозяйственный механизм является промышленная политика.

Под термином промышленная политика понимается вся совокупность мер экономической политики государства, способствующих развитию промышленности. В основе этого подхода лежит фактический отказ от любых попыток сформулировать и реализовать на практике специфический комплекс мер, направленных на развитие исключительно промышленных секторов и соответствующих им видов предпринимательской деятельности. В качестве стратегической цели промышленной политики следует рассматривать создание технологически современного, конкурентоспособного хозяйственного механизма на основе комплексной модернизации основных производственных фондов, а точнее формирование и развитие производств пятого и шестого технологических укладов, стимулирование их роста.

В качестве тактических целей на краткосрочную перспективу можно предложить: создание общественно-государственного механизма реализации промышленной политики (эффективное взаимодействие органов государственного управления и социально-научного сообщества и адекватных политико-экономических институтов и т.д.); целенаправленную конфигурацию, преимущественно институциональными методами, рыночных механизмов обеспечения ресурсной базы технологического перевооружения отечественной индустрии; формирование современной системы государственной поддержки экспорта, в том числе за счет формирования развитых товаро-проводящих сетей; формирование стимулирующей налоговой системы; создание системы стимулирования производства наукоемкой продукции, в том числе за счет целенаправленного развития венчурного финансирования и т.д.

ВЫВОДЫ

С помощью промышленной политики необходимо определить ряд важных параметров: обозначить рынки, за счёт которых планируется реализовывать экономический рост (преимущественно внутренний рынок; ориентирование на экспорт); определить отраслевую структуру, на базе которой осуществиться экономический рост; определить источники и ресурсы роста, а также процесс их мобилизации и использования; определить субъекты модернизации и механизмы мотивации каждого.

ЛИТЕРАТУРА

1. Противоречия социалистической собственности и перестройка хозяйственного механизма : Монография / С. В. Мочерный, М. И. Долишний, В. К. Черняк ; под ред. С. К. Мочерного. - Львов : Свит, 1991. - 239 с.
2. Братищев, И. М. Социальная рыночная экономика и механизм становления в России / И. М. Братищев. – М. : Экономика, 2003. – 216 с.
3. Бурков, В. Г. Механизмы управления / В. Г. Бурков. – М. : Ленанд, 2011. – 192 с.
4. Измалков, С. Теория экономических механизмов / С. Измалков // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 4–26.

5. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого социалистического общества. М., 1973.
6. Кульман, А. Экономические механизмы : пер. с фр. / А. Кульман ; общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М. : Прогресс : Универс, 1993. – 192 с.
7. Радзиевский А.И. Централизация и самостоятельность. Отраслевой аспект / А. И. Радзиевский; рец.: А. Ф. Сильченко, Л. Н. Рожков. – 1987.
8. Хозяйственный механизм: сущность и структура / А. Д. Дудник. - Киев : о-во «Знание» УССР, 1983. - 18 с. : схем.; 20 см. - (Шк. хоз. управления. / О-во "Знание" УССР).
9. Дудник А. Д. Развитие хозяйственного механизма на современном этапе. — К.: Знание, 1980.
10. Бунич П. Г. Хозяйственный механизм развитого социализма. М., 1980.
11. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 5 июля 2012 г. № 622 «Об утверждении программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://research.bsu.by/wp-content/uploads/2014/10/postanovlenie-sm-622-5.07.2012-red-30.06.2014.pdf>. – Дата доступа: 12.12.2015.

Статья поступила в редакцию 23 декабря 2015 года.

УДК 330.342:338.46

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «УСЛУГ» В КОНТЕКСТЕ
КОНЦЕПЦИИ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

Ю.В. МЕЛЕШКО

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

В статье рассмотрены основные теоретико-методологические подходы к определению понятия «услуга», проблемы классификации услуг в зависимости от выбранного критерия, а также с учетом метода структурирования общественного производства. Выделены особенности развития сферы услуг в Республике Беларусь в рамках концепции постиндустриального общества. Сформулирован принцип корреляционной целесообразности.

Ключевые слова: услуги, классификация услуг, структура экономики, постиндустриальное общество.

Abstract

The article describes the main theoretical and methodological approaches to the definition of "service", the problems of classification of services, depending on the selected criterion, as well as taking into account the method of structuring of social production. The features of the development of services within the concept of post-industrial society are highlighted. The principle of the correlation of expediency is formulated.

Keywords: services, classification of services, structure of economy, post-industrial society.

ВВЕДЕНИЕ

Одной из наиболее ярких тенденций экономики конца XX – начала XXI веков является высокий темп развития сферы услуг. Промышленное производство – основа успешного экономического развития стран, начиная с конца XVIII века, – уступило место сфере услуг, в связи с чем происходит структурная перестройка мировой экономики, сопоставимой по масштабам с индустриальной революцией. Сегодня уровень развития сферы услуг стал критерием социально-экономического развития государства. Так, «страна не может быть причислена к развитым странам мира, если в ее сфере услуг создается меньше 60% ВВП» [4].

Доминирование сферы услуг в структуре общественного производства имеют широкие последствия не только в экономике, но и в социальной сфере, является одним из признаков перехода к постиндустриальной стадии развития общества. Концепция постиндустриального общества появилась в 50-60-х гг. XX в. Этот период называют эпохой тотальной индустриализации, когда главной движущей силой перехода цивилизации в качественно новое состояние выступала научно-техническая революция. Наиболее полную концепцию постиндустриального общества представил в своей работе «Грядущее постиндустриальное общество» в 1973 г. Д. Белл. По мнению автора, «понятие постиндустриального общества является аналитической конструкцией, а не картиной специфического или конкретного общества. Она есть некая парадигма, социальная схема, выявляющая новые оси социальной организации и стратификации в развитии западном обществе», и далее: «Постиндустриальное общество... является «идеальным типом», построением, составленным социальным аналитиком на основе различных изменений в обществе» [22, с.120].

А. Белл выделял три типа обществ: доиндустриальное, индустриальное и постиндустриальное, отличия между которыми кроется в типах производства. Доиндустриальное общество основано на «взаимодействии с природой», соответственно центральную роль в экономике занимает добывающая промышленность, а производительность труда крайне мала. Индустриальное общество – «взаимодействие с преобразованной природой», суть которого сводится к использованию человеком машины для преобразования естественной окружающей среды в техническую. Постиндустриальное общество основано на «игре между людьми», в которой на фоне машинной технологии поднимается технология интеллектуальная, основанная на информации [22, с. 157].

Несмотря на то, что исторически производство услуг существовало всегда, за последние пятьдесят лет произошло кардинальное изменение роли услуг в структуре народного хозяйства. Начало бурного развития сферы услуг связано с технологическим прогрессом в области информатизации и коммуникации, резким увеличением производительности труда, изменением структуры занятости населения в пользу сферы услуг, повышением доходов домашних хозяйств и, соответственно, их затрат на услуги. Развиваясь как отрасль обслуживания аграрной и производственной сферы, со временем сфера услуг заняла господствующее место в структуре общественного производства: ресурсы всех отраслей экономики в той или иной мере проходят через сферу услуг, приобретая дополнительную добавленную стоимость.

В научный оборот термин «услуга» впервые был введен французским экономистом Ж.-Б. Сэем в 1803 г. в работе «Трактат по политической экономии» [3]. По мнению автора, в процессе производства создаются не материальные блага, а услуги, даже отношения между рабочим и капиталистом рассматриваются как обмен услугами. Идея видения взаимоотношений между трудом и капиталом как «обмен услугами» была поддержана и развита в дальнейшем другим французским экономистом - Ф. Бастиа, который под услугой понимал «не только реальную затрату труда в процессе производства, но и всякое усилие вообще, которое прилагается кем-либо или от которого освобождается тот, кто данной услугой пользуется» [4, с. 60]. Несмотря на ведущую роль сферы услуг в процессе общественного производства, до сегодняшнего дня нет единого методологического подхода к определению понятия «услуги», их места и роли в экономике, что не позволяет в полной мере выработать стратегию управления современной экономикой.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЯ

Изменение роли сферы услуг в структуре общественного производства

Производство является базовым понятием экономических дисциплин традиционного типа, под которым понимают «производство средств к жизни, необходимых для удовлетворения потребностей (материальных, духовных) [7]. Одновременно с модернизацией производственно-технологических отношений происходят и изменения в структуре общественного производства. Как уже было упомянуто, на протяжении многих лет локомотивом экономики практически любого развитого государства было промышленное производство, что является отличительной чертой индустриального общества. В это время общественное производство подразделялось на материальную и нематериальную составляющую: в отраслях материального производства создается материально-вещественный продукт, а нематериального – нематериальные блага и услуги. Широкое распространение получает термин «непроизводственная сфера», под которой понималась «совокупность отраслей народного хозяйства, удовлетворяющих разнообразные, кроме производства материальных благ, потребности людей и общества в целом» [8].

К непроизводственной сфере, как правило, относили жилищно-коммунальное и бытовое обслуживание населения, пассажирский транспорт, связь, здравоохранение, физическую культуру и социальное обслуживание, просвещение, культуру, искусство, науку и научное обслуживание, управление. В состав материального сектора производства включали широкое многообразие производственных отраслей, а также отрасли сельского хозяйства. Основным критерием отнесения к материальному или нематериальному сектору производства служило материальное овеществление результатов труда, в том числе и преобразование природы с целью приспособления ее к человеческим потребностям. Непосредственно к услугам относились только те услуги, потребителями которых являлись домашние хозяйства. Деловые услуги не входили в нематериальный сектор производства и не были выделены в самостоятельную сферу, однако это не означало их отсутствия. Услуги, направленные на обслуживание производственного и сельскохозяйственного процессов, являлись составной частью производства, и, соответственно, учитывались в сфере материального производства.

Выделение нематериального характера результата труда в качестве критерия отнесения той или иной деятельности к нематериальному производству привело к появлению подхода к определению понятия «услуга» путем противопоставления материальной продукции. Этот подход и сегодня используемый рядом современных ученых. Так, например, по мнению Г. Ассэль, услуги представляют собой «неосязаемые блага, которые приобретаются потребителями, но не связаны с собственностью» [5, с. 337]. Ф. Котлер считает, что «услуга – любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой; неосязаемое действие, не приводящее к владению чем-либо» [6, с. 541]. При таком подходе на первый план выходит такое свойство услуги как неосязаемость. Услуги нематериальны и невидимы, и, как следствие, не подразумевает передачу прав собственности на объект. Неосязаемость услуги порождает невозможность ее хранения, что сказывается на специфике рынка услуг: зачастую возникает проблема согласования спроса и предложения. В связи со своим нематериальным характером услуга также зачастую обладает ненасыщаемостью. Несмотря на противопоставление услуг продуктам материального производства, эти понятия не являются антиподами. Услуга, как и физический продукт, представляют собой товар – «продукт труда, произведенного для продажи» [7, с. 833]. Следовательно, услуга в результате ее потребления способна удовлетворять потребности людей и имеет свою потребительную стоимость.

Разделение общественного производства на два сектора – материальный и нематериальный, – по мере развития и усложнения мировой экономики уже в первой трети XX века начинает утрачивать свою актуальность. Оно не способно отразить как изменения, происходящие в материальном секторе (изменение соотношения сельского хозяйства, добывающей и обрабатывающей промышленности), так и место и роль нематериальной сферы. В связи с этим возникает потребность в разработке нового подхода к структурированию общественного производства.

К. Кларком и Ж. Фурастье в 40-х годах XX века была предложена трехсекторная модель общественного производства, в соответствии с которой к первичному сектору относится сельское хозяйство и добывающая промышленность, вторичному – обрабатывающие отрасли, третичный – сфера услуг. Согласно их взглядам. «... в общественном производстве выделяется триада секторов. Переход от одного сектора к другому осуществим благодаря, во-первых, экономическому развитию, приводящему к относительным изменениям в спросе на продукцию секторов, во-вторых, росту производительности, отображающемуся на относительном изменении спроса на трудовой ресурс в разных секторах. Со временем доминантным становится третичный сектор – как с точки зрения занятых в совокупности занятости, так и с позиции удельного веса продукции данного сектора в ВВП» [17, с. 36].

Деление экономики на три сектора соответствовало реалиям хозяйственной жизни первой половины XX века, так как сфера услуг по своей роли в экономике уже выделилась в самостоятельный сектор. и все три сектора экономики имели такое существенное значение в общественном производстве как по числу занятых в них, так и по доле в создании общественного богатства, что исключить тот или иной сектор или объединить по каким-либо критериям представлялось нецелесообразным.

Выделение услуг в самостоятельный сектор, получивший название «сфера услуг», наравне с сельскохозяйственным и производственным секторами приводит к необходимости поиска иной отличительной характеристики, нежели материальность или нематериальность продуктов производства. По мнению ряда экономистов, такой отличительной чертой является понимание услуги как экономически целесообразной деятельности, процесса. Р. Шелп предложил считать услугой любую производственную деятельность, за исключением сельского хозяйства, добычи полезных ископаемых и промышленности [10, с. 6]. Хотя еще К. Маркс утверждал, что услуга означает «не что иное, как ту особую потребительную стоимость, которую доставляет этот труд, подобно всякому другому товару, но особая потребительная стоимость этого товара получила специфическое название «услуга» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности» [8, с. 413]. Услуги – «действия, направленные непосредственно на потребителя» [9, с. 400]. При оказании услуги не создаются самостоятельные продукты или материальные ценности, под услугой понимается некая полезная деятельность, готовность и способность к осуществлению действия, при этом упор следует сделать на полезности такого действия. Понимание услуги как деятельности предполагает неотделимость услуги от источника и взаимодействие производителя и потребителя услуги. Услугу как действие также определяет и Л. Берри: «товар представляет собой объект, устройство, вещь, тогда как услуга – это действие, исполнение, усиление» [10, с. 6]. В процессе оказания услуги потребитель принимает участие (непосредственно либо дискретно – во время заказа и приемки), что обуславливает интерактивный характер услуг. Кроме того, производство и потребление услуги, как правило, совпадает во времени и в пространстве, хотя последнее претерпевает изменения в связи с развитием информационных технологий.

Расширив описанный выше подход к определению услуги, в качестве основной отличительной черты услуги можно выделить результат оказываемой деятельности, а именно - изменение состояния объекта, на которого была направлена услуга. По мнению Т. Хилла, товар – «это физический объект, который может быть присвоен, а следовательно, и передан от одной хозяйственной единицы к другой» [10, с. 6]. Услугой же является «изменение состояния человека или предмета, принадлежащего любому участнику экономических отношений, которое достигается в результате сознательных действий другого участника данных отношений. При этом воздействие происходит на основе их предварительной добровольной договоренности» [11]. Добрынин А.И. и Журавлева Г.П. определяют услугу как «целесообразную деятельность человека, результат которой имеет полезный эффект, удовлетворяющий какие-либо потребности человека» [12, с. 52]. Из данных определений следует, что услуга, чаще всего, имеет адресный характер. В сравнении с результатом материального производства – предметом, – услуга более индивидуальна, так как предполагает прямой контакт с потребителем. Учитывая специфику процесса оказания услуги (кто, где и когда ее предоставляет), а также субъективные факторы восприятия услуги (в зависимости от личных характеристик потребителя), следует выделить еще одну специфическую характеристику услуги – непостоянство качества услуг.

Изначально, сектор услуг, хоть и являлся самостоятельным, однако использовался, в основном, для обслуживания сельского хозяйства и промышленности и удовле-

творения потребностей населения. Это подтверждается тем, что традиционными отраслями сферы услуг являются торговля и транспорт. Однако начиная с 60-70 гг. XX века в экономически развитых странах в виду бурного роста сферы услуг, связанного с технологическим прогрессом в области информатизации и коммуникации, начала увеличиваться диспропорция между названными секторами. Резкое увеличение производительности труда привело к изменению структуры занятости населения в пользу сферы услуг. Со временем сфера услуг заняла господствующее место в структуре общественного производства: ресурсы всех отраслей экономики в той или иной мере проходят через сферу услуг, приобретая дополнительную добавленную стоимость. В.Л. Иноземцев в своей работе «Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы» приводит следующие данные: «если в 1900 году соотношение американцев, производящих материальные блага и услуги, оценивалось как 63:37, то девяносто лет спустя – уже как 22:78» [18, с. 60].

Максимальное проникновение сферы услуг в торговлю через менеджмент и маркетинг привело к тому, что реализация материального товара напрямую потребителю стало практически невозможным (невыгодным) [2]. Уже не сфера услуг обслуживает реальные производственно-хозяйственные процессы, а наоборот. Сфера услуг выступает потребителем ресурсов всех отраслей народного хозяйства.

Довольно резкое изменение соотношения производственного сектора и сферы услуг, усложнение и разнообразность третичного сектора привело к необходимости пересмотра методологического подхода к структуре общественного производства в части детализации третичного сектора. Так, Д. Белл в 70-х гг. прошлого века наряду с указанными тремя секторами экономики выделил еще два – четвертичный и пятеричный. К третичному сектору автор отнес транспорт и коммунальные услуги, к четвертичному – торговля, финансы, страхование и операции с недвижимостью. Здравоохранение, образование, отдых, научные исследования, государственные услуги составляют пятеричный сектор [19, с. 117]. Именно с развитием четвертичного и пятеричного секторов экономики ученый и связывал переход общества к постиндустриальной стадии развития.

Несмотря на несомненные достоинства подхода к структурированию общественного производства Д. Белла, как то: отображение сложности и неоднородности услуг, соответствие (в большей степени по сравнению с используемым до этого трехсекторальным подходом) современным экономическим реалиям, характеризующимся расширением и диверсификацией сферы услуг, по справедливому мнению В.Л. Иноземцева, недостатком является отсутствие «методологического принципа, позволяющего обнаружить ... основные грани, вокруг которых могло бы быть построено принципиальное деление всего общественного производства» [20, с. 63]. Это и явилось причиной ограниченности применения такого подхода при дальнейшем количественном увеличении и качественном разнообразии отраслей, относящихся к сфере услуг: новые услуги становятся все более сложными и тесно переплетающимися с производством, чаще всего услугу сложно выделить как самостоятельный продукт. Возникает сложность в вопросе отнесения определенного действия к сфере услуг как в общем, так и к третичному, четвертичному или пятеричному секторам - в частности.

В.Л. Иноземцев предложил иной подход к структурированию общественного производства – двухполюсную систему. С одной стороны - отрасли, тяготеющие к субъектно-объектному виду взаимодействия, с другой – к субъектно-субъектному. Субъектно-объектный полюс представляет взаимодействие человека с предметом своей деятельности. В эту группу включаются все отрасли первичного сектора, ряд отраслей вторичного сектора (металлургия, химическая промышленность, машиностроение), а также такие отрасли экономики, традиционно относящиеся к третичному сектору, как транспорт и коммунальное хозяйство. Критерием отнесения указанных отраслей к субъектно-объектному полюсу послужили повторяемость производственных процес-

сов, воспроизводимость их результата, высокие показатели выработки в стоимостном выражении на одного работника и отрицательный или колеблющийся около нуля темп роста занятости. Субъектно-субъектный полюс включает в себя такие отрасли, в которых взаимодействие людей основано на межперсональном общении, продукт данных отраслей отличается низкой степенью воспроизводимости и представлен в значительной мере информацией и знаниями. К этому полюсу можно причислить сферу культуры и развлечений, образование, научные исследования, информационные, финансовые, страховые, юридические и консультационные услуги, операции с фондами и недвижимостью, а также государственное управление [20, с. 66].

Описанный выше подход В.Л. Иноземцева позволяет избежать проблемы определения доли материальной составляющей в услуге, и соответственно, отнесения определенного товара к материальному производству или к сфере услуг. Однако использование такого подхода осложняется активным развитием услуг массового потребления.

Определение понятия «услуга», основные черты услуг и их классификация

Проанализировав исторический аспект развития понятия «услуга», учитывая ее качественное и количественное разнообразие и высокие темпы развития, предлагаем следующее определение:

Услуга – это основанная на межсубъектных отношениях целесообразная деятельность, направленная на удовлетворение потребностей производства и домашних хозяйств.

Как уже было отмечено выше, к основным характерным чертам услуги относятся: неосвязаемость, недолговечность, невозможность хранения, отсутствие передачи прав собственности, неотделимость от источника, совпадение производства и потребления во времени, непостоянство качества, интерактивный характер. В процессе развития рынка сферы услуг и расширения качественной дифференциации оказываемых услуг, рассмотренные определения и соответствующие характеристики услуг приобретают все более относительный характер. Действия, которые можно назвать услугами, многочисленны и разнообразны, как и объекты, на которые направлены эти действия, в связи с чем всегда можно будет найти услугу, которая не соответствует какому-либо параметру из любого определения. Так, к примеру, знания, полученные человеком в результате обучения, сохраняются и после оказания услуги в области образования. Поэтому в последнее время специалисты сосредоточили свое внимание на видах деятельности, которые можно было бы отнести к сфере услуг, их классификации.

Существует множество классификаций услуг в зависимости от выбранного критериального признака. По функциональному подходу услуги классифицируются на производственные и потребительские, то есть услуги, удовлетворяющие потребности производства и услуги, потребляемые домашними хозяйствами (индивидами). Исторически потребительские услуги более изучены и, чаще всего, интуитивно понятны, в общем смысле это услуги, предоставляемые населению в области культуры, искусства, здравоохранения, бытового обслуживания. Производственные услуги более сложные, они являются источниками повышения эффективности производства и являются стратегическими для современной экономики [4, с. 73]. В зарубежной литературе распространено деление услуг на корпоративные и SOHO (smalloffice, homeoffice). Корпоративные услуги отличаются технологичностью и, соответственно, высокой стоимостью, к ним, в первую очередь, относятся деловые услуги. К сегменту услуг SOHO причисляют услуги, предоставляемые частным предпринимателям, руководителям и индивидуальным потребителям [14, с. 79].

Дж. Зингельман расширил функциональный подход, предложив выделить наряду с производственными и потребительскими услугами социальные и распределительные. По мнению данного автора к производственным услугам следует отнести инжиниринг, консалтинг, финансовые и банковские услуги, страхование, к потребительским – ресто-

ранные, гостиничные, бытовые, домашние услуги. Социальные услуги включают в себя такие услуги, как образовательные, медицинские, благотворительные, а распределительные – торговые, транспортные, связь, фрахт [15].

К. Лаврок в зависимости от объекта оказания услуг выделяет 4 группы услуг:

- услуги, направленные на человека (медицинские, спортивные, ресторанные);
- услуги, направленные на сознание человека (информационные, образовательные, культурные);
- услуги, направленные на физические объекты (транспортные, грузовые, торговые);
- услуги, направленные на нематериальные активы, основанные на обработке информации (банковские, финансовые, страховые) [16].

В зависимости от места в производственном процессе услуги могут классифицироваться на конечные и промежуточные, кроме того на микроэкономическом уровне выделяют также и внутрипроизводственные услуги, которые производятся и потребляются внутри хозяйствующего субъекта. Такая классификация услуг имеет значение при количественной оценке созданного ВВП - промежуточные услуги, как правило, не учитываются в данном показателе.

Наиболее часто встречающейся классификацией услуг является разделение услуг на материальные и нематериальные. Нематериальные услуги – чистые услуги, – услуги с максимальной степенью неосвязаемости, например услуги юристов, артистов, учителей [4, с. 77]. Услуги, создающие новую потребительскую стоимость или восстанавливающие ранее потребленную, относятся к материальным услугам. В качестве примера можно привести ремонт и пошив одежды, автосервис. При этом выделяют услуги с разной степенью взаимозаменяемости и связи с товарами:

- услуги, заключенные в товар (кинокартины, аудиозаписи),
- услуги, дополняющие торговлю товарами (банковские, риэлтерские, логистические),
- услуги, являющиеся заменителем при продаже товара (ремонт, лизинг),
- услуги, не связанные с реализацией товаров (юридические, медицинские) [1].

Услуги и товар (материальные продукты) находятся в динамическом взаимодействии. Услуги оказываются не только в сфере нематериального производства, но и материального. Услуги пронизывают все отрасли экономики, в связи с чем достаточно сложно провести четкую границу сферы услуг. В одном случае услуги могут выступать в качестве основного вида деятельности, в других – обязательно присутствуют в материальном производственном процессе, занимая, однако, меньший ареал, так как в современной экономике растет доля производства продукции с учетом требований и пожеланий конкретного заказчика – потребителя. Таким образом, граница между материальной и нематериальной составляющей услуги подвижна, практически все производственные процессы начинают в большей или меньшей степени тяготеть к услугам.

Вопрос классификации той или иной услуги, отнесении ее к определенному сектору экономики имеет принципиальное значение при статистическом учете. Существует несколько подходов к описанию структуры сектора услуг, используемых разными странами и международными организациями. По методике Международного валютного фонда, применяемой для ведения учета международной торговли услугами в платежных балансах стран мира, выделяются 11 видов услуг, подразделяемых на коммерческие и государственные: транспортные; поездки (деловые поездки, культурный туризм, обучение или лечение за рубежом); услуги связи; строительные; страховые; финансовые; роялти и лицензии (платежи и доходы по нефинансовым активам и права собственности, например патенты, копирайт, торговая марка); другие деловые услуги (торговля, услуги по операционному лизингу, профессиональные и технические услуги, НИОКР); персональные, культурные и рекреационные; государственные (операции правительственных учреждений с товарами и услугами, которые оно совершает с резидентами той страны, в которой они размещены).

В соответствии с Генеральным соглашением по торговле услугами услуги подразделяются на 12 групп: деловые услуги; связь; строительство и связанные с ним инженерные услуги; торговля; образование; услуги, связанные с окружающей средой; финансовые; по охране здоровья и социальные услуги; туризм и услуги, относящиеся к поездкам; рекреационные, культурные и спортивные; транспортные; другие услуги.

Еще одной распространенной классификацией услуг является разделение услуг по критерию предложения, описанной в международной стандартной отраслевой классификации. К сфере услуг относят следующие отрасли:

- оптовая и розничная торговля, ремонт;
- гостиницы и рестораны;
- транспорт, складское хозяйство и связь;
- финансы;
- операции с недвижимостью, аренда и предоставление деловых услуг;
- государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение;
- образование;
- здравоохранение и социальная работа;
- прочие коммунальные, социальные и персональные услуги;
- частное домохозяйство с наемным обслуживанием;
- экстерриториальные организации и учреждения [14, с. 79-80].

В Республике Беларусь официальной статистикой используется следующая классификация сферы услуг:

- торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования;
- гостиницы и рестораны;
- транспорт и связь;
- финансовая деятельность;
- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям;
- государственное управление;
- образование;
- здравоохранение и предоставление социальных услуг;
- предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг [21].

В основу классификации отраслей, относящихся к сфере услуг в Республике Беларусь, легла Международная стандартная отраслевая классификация с некоторыми поправками на современные национальные социально-экономические особенности: в Беларуси не распространены частные домашние хозяйства с наемным обслуживанием. Примечательным является то, что в соответствии с Международной стандартной отраслевой классификацией, а также и в белорусском статистическом учете в отличие от классификаций, используемых МВФ и ВТО, строительство относится к промышленному производству, так как в результате этой деятельности создается материально-вещественный продукт, собственность на который передается заказчику.

Особенности становления постиндустриального общества в Республике Беларусь

В первом полугодии 2014 г. в структуре ВВП Республики Беларусь сфера услуг заняла 48,1 % [29]. Наиболее весомыми в сфере услуг являются секция «Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования», секция «Транспорт и связь» и секция «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям», доля которых в структуре валовой добавленной стоимости сферы услуг составляет соответственно 30,8, 18,4 и 12,7 % [29]. Как видим из

приведенных данных, на сегодняшний день в сфере услуг ведущие позиции занимают традиционные виды услуг, – торговля, транспорт и связь, то есть услуги, обслуживающие реальный сектор экономики.

В современной экономике практически все отрасли материального производства становятся все более «услугооказывающими» как внутренне (лица, занятые в промышленности, не принимают непосредственное участие в производственном процессе), так и внешне (создание сети сервисных служб, центров работы с клиентами). Тем не менее, как уже было отмечено выше, увеличение доли услуг в структуре ВВП и занятости не означает деиндустриализацию производства. Чрезмерное диспропорциональное развитие услуг, в частности финансовых, неизбежно приведет к экономическому краху. Примером может служить мировой экономический кризис 2008 года.

Рассматривая взаимосвязь сфер общественного производства, следует учитывать фактор времени: «в «текущем масштабе времени» «непроизводственная» сфера зависит от функционирования материального производства (в том числе и в силу вторичности доходов), а в «долгосрочном масштабе» – развитие материального производства, его структура, эффективность во многом детерминированы масштабами и качеством функционирования сферы услуг (состоянием науки, образования, здравоохранения и т.д.» [4, с. 40].

В постиндустриальном обществе рост сферы услуг осуществляется на фоне роста высокотехнологичных и наукоемких отраслей, базирующихся на новейших достижениях научно-технического прогресса. Техничко-технологические усложнения производственного процесса повысили спрос бизнеса на широкий круг услуг, способствующих повышению его конкурентоспособности. В результате последствий глобализации и информационной революции преимущества товаров в современной экономике формируются, как правило, не на основе соотношения цена-качество, а на широком использовании высокотехнологичных инноваций во всех отраслях и сферах мирового хозяйства, позволяющих, с одной стороны, существенно сократить транзакционные издержки на всех стадиях воспроизводственного процесса – от НИОКР до реализации товара, – и с другой стороны, создать товар уникального качества.

В связи с изложенным выше, дальнейшее развития сферы услуг в Беларуси целесообразно осуществлять с учетом количественного и качественного развития сферы материального производства. Необходимо выработать принцип корреляционной целесообразности: развитие сферы услуг детерминировано развитием сферы материального производства, и в первую очередь, его наукоемкими отраслями.

Рост удельного веса сферы услуг осуществляется на фоне роста высокотехнологичных и наукоемких отраслей, базирующихся на новейших достижениях научно-технического прогресса. Техничко-технологические усложнения производственного процесса повысили спрос бизнеса на широкий круг услуг, способствующих повышению его конкурентоспособности. Решающим фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики в постиндустриальном обществе становится активное развитие и разностороннее применение фундаментальных знаний, при этом знания становятся не только средством производства, но и продуктом (товаром). Превращение науки в массовую специальность, дифференциация и интеграция наук, расширение фронта проводимых комплексных и междисциплинарных исследований привели к небывалому росту знания и еще гораздо большему росту потока информации в обществе во всех сферах [26].

Изобретение микропроцессорных технологий и персонального компьютера в 80-х годах XX века стали революцией в информационных технологиях. С этого времени на микропроцессорах и интегральных схемах создаются компьютеры, компьютерные сети, системы передачи данных (информационные коммуникации). Средства преобразования информации стали электронными, произошла миниатюризация всех узлов, устройств, приборов, машин, создаются программно-управляемые устройства и процессы. Ис-

пользование указанных инноваций в сфере информационных технологий имеет большое влияние на социально-экономическое развитие общества. В зависимости от количества, качества накопленной информации, способы ее накопления, обработки, передачи и распространения приводят к формированию определенного типа общественных отношений, в том числе и экономических. При взаимодействии информации и общества происходит изменение социальных регуляторов, в том числе морали, а также структурное изменение всего общества. Благодаря повсеместному широкому внедрению информации в производство и жизнь повышается мобильность и емкость рынка, усиливается конкуренция за право собственности на информацию. Роль собственности на информацию и ее материальные носители резко возросла в последние годы, что приводит к появлению новых форм социальной дифференциации.

По сравнению с индустриальным обществом, система экономических отношений в постиндустриальном обществе представляется более сложной. Изучая проблему классов и классовой борьбы в постиндустриальном обществе, С.Ю. Солодовников отметил, что это связано «во-первых, с увеличением количества периферийных социально-экономических укладов; ускорением трансформации доминирующих укладов; усилением профессионально-квалификационного расслоения общества; затрудняется перемена труда между различными квалификационно-профессиональными группами, между индивидами, занятыми в информационной и традиционной экономиках, и т.д.; во-вторых, с повышенной динамикой постиндустриальной экономической системы и ростом доли сектора услуг в создании и распределении общественного богатства; в-третьих, с тем, что сегодня создана самая совершенная в истории человечества система идеологического «зомбирования» (НЛП) в постиндустриальных и индустриальных странах, препятствующая осознанию большинством населения своих классовых интересов» [27, с. 89].

В связи с усложнением производственного процесса появляется необходимость в подготовке высококвалифицированных специалистов. Постоянно растут инвестиции в человеческий капитал, расходы на образование и здравоохранение. Повышение доли сферы услуг в структуре экономики значительно повлияло на рынок труда и образования: наблюдается тенденция интеллектуализации труда, появляются новые формы занятости, такие как: работа неполный день, применение аутсорсинга, дистанционная работа. Сфера услуг включает в себе значительный потенциал общественного развития, так как дает возможность повышения квалификации, самообразования, свободное время для занятия спортом, для отдыха и туризма, что в свою очередь стимулирует развитие индустрии досуга и изменение в структуре и качестве услуг, предоставляемых домашним хозяйствам. Таким образом, для постиндустриального общества характерен переход от «производства вещей» к «производству людей» с повышением доли сферы услуг в общественном производстве.

ВЫВОДЫ

Сегодня произошло не только изменение места услуг в современной экономике, но также подверглось трансформации и традиционное представление об услугах. Если в индустриальном обществе услуги играли подчиненную роль, то в постиндустриальном услугам отведено доминирующее положение. При этом наблюдается бурный рост не только по количественным характеристикам. Сегодня услуги имеют широкую качественную дифференциацию. Д. Белл отмечал, что «слово „услуга“ не должна вызывать вводящих в заблуждение образов быстрого приготовления еды и низкооплачиваемых работников; основными являются финансовые, профессиональные и конструкторские услуги, здравоохранение, образование и социальная сфера, и лишь на последнем месте этой шкалы стоят бытовые услуги» [18, с. 55]. Все чаще под услугами подразумевают

современные отрасли, использующие новейшие информационные технологии, происходит сокращение доли традиционных услуг, как-то транспорт, торговля, государственные услуги, возникают новые услуги – компьютерные услуги, информационные сети, электронная торговля.

В постиндустриальной экономике сфера услуг становится доминирующим фактором экономического развития. Именно она «задает основные параметры, формирует систему внутренних и внешних пропорций для данной экономической системы, определяет структуру экономики, взаимосвязь между различными отраслями и видами деятельности» [25, с. 3]. Третичный сектор экономики базируется на индустриальном, включающем в себя как материальное, так и нематериальное производство, как уже отмечалось ранее, они настолько тесно взаимосвязаны и активно воздействуют друг на друга, что зачастую сложно провести четкую границу между ними.

Существует несколько подходов к определению услуги: 1) как противопоставление товару, 2) услуга как целесообразная деятельность, 3) услуга как полезный эффект деятельности, удовлетворяющей потребности. В рамках этих подходов выделяются такие основные характерные черты услуги, как неосвязаемость, недолговечность, невозможность хранения, отсутствие передачи прав собственности, неотделимость от источника, совпадение производства и потребления во времени, непостоянство качества. Однако на наш взгляд, в качестве ключевой характеристики услуги следует выделить субъект-субъектный характер: то есть процесс оказания услуги основывается на взаимоотношении потребителя услуги и ее производителя.

В контексте становления постиндустриального общества дальнейшее развитие сферы услуг в Республике Беларусь целесообразно осуществлять в соответствии с государственной концепцией социально-экономического развития, учитывая особенности развития материального производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Макаревич А.Н. Предпосылки становления и экономические особенности функционирования сферы услуг / А.Н. Макаревич // Вестник Новгородского государственного университета. – 2010. – №60. – С. 8-12.
2. Ушаков, Д.С. Сфера услуг в развитии постиндустриальных экономических систем / Д.С. Ушаков. – Ростов н/Д, 2002.
3. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Жан-Батист Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастиа; [сост., вступ. ст. и коммент. М. К. Бункиной и А. М. Семенова]. — М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при правительстве Рос. Федерации, 2000.
4. Бурменко, Т.Г. Сфера услуг в современном обществе: экономика, менеджмент, маркетинг: учеб. пособие / Т.Г. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко. – М.: КноРус, 2015.
5. Ассаэль, Г. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов / Г. Ассаэль. – М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмента/ Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком., 1998.
7. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. научн. Ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Мн. МФЦП, 2002.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.26, Ч.1.
9. Долан, Э. ДЖ. Экономикс: Англо-русский словарь-справочник / Э. ДЖ. Долан, Б.И. Домненко. – М.: Лазурь, 1994.
10. Почекина, В.В. Услуги в международной экономике / В.В. Почекина, Ю.П. Якубук. – Минск: БИП-С, 2003.

11. Hill T. On goods & services // Rev. of income & wealth. – W., 1977. – Ser. 23. – №4. – P.315-338.
12. Добрынин, А.И. Общая экономическая теория / А.И. Добрынин, Г.П. Журавлева. – СПб.: Изд-во «Питер», 2000.
13. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е. Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2005.
14. Стрелкова, И.А. Мировая экономика: учеб. пособие / И.А. Стрелкова – М.: РИОР: ИНФРА, 2014.
15. Singelmann J. From agriculture to Service: The transformation of Industrial Employment. – Beverly Hills., 1978.
16. Лавлок, К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок, 4-е изд.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
17. Вередюк О.В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества / О.В. Вередюк // Вестн., СПбГУ. Сер.5: Экономика. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2010. – № 4. – С.35–42.
18. Иноземцев, В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В.Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000.
19. Bell Daniel/ The Coming of Post-Industrial Society:A Venture in Social Forecasting/New York, Basic Books, 1973.
20. Иноземцев В.Л. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат (методолого-теоретические аспекты) / В.Л. Иноземцев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 11-12.
21. Сфера услуг в Республике Беларусь: статистический сборник. – Мн., 2012.
22. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл; пер. с англ.; изд. 2-ое, испр. И доп. – М.: Academia, 2004. - CLXX, 788 с.
23. Ушаков, Д.С. Сфера услуг в развитии постиндустриальных экономических систем / Д.С. Ушаков. – Ростов н/Д, 2002. – 27 с.
24. Айрих И.В. Природа и специфика услуг / И.В. Айрих // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №10. – С. 148–153.
25. Махосева, С. А. Сфера услуг и формирование новой архитектуры развития региональных социально-экономических систем / С.А. Махосева. – Нальчик, 2009. – 50 с.
26. Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Л. Гохберг // [Электронный ресурс]. – Портал «Инновации, инвестиции, индустрия». – М., 2003. – Режим доступа: // http://www.3i.ru/problems.asp?ob_no=1235, свободный. – Загл. с экрана. – Дата доступа: 26.01.2015
27. Солодовников С.Ю. Гносеологические трудности при изучении классов в постиндустриальном обществе / С.Ю. Солодовников// Социологический альманах. 2012. – № 3. – С. 74-91.
28. Большая Советская Энциклопедия (В 30 томах). Гл. ред. А.М. Прохоров. Изд. 3-е, М.; Советская Энциклопедия, 1974. Т.17. Морошин-Никши. 1974. 616 с. (с. 499).
29. Худякова И.В. Сфера услуг / Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – №8. – С. 37–41.

Статья поступила в редакцию 7 сентября 2015 года.

УДК 336.741

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.С. КСЕНЗОВ

магистрант экономического факультета
Белорусского государственного университета, г. Минск

Аннотация

Инновации в банковской сфере, прогресс в информационных технологиях тесно связаны с инновациями в мировом финансовом секторе. Этот процесс неизбежен для всех банков в различных странах, в том числе и в Республике Беларусь. Темпы развития электронной коммерции в нашей стране невелики, однако как банки, так и их регулятор заинтересованы в совершенствовании организации электронных банковских услуг. Стратегия банковского сообщества республики направлена, прежде всего, на повышение качества и увеличение количества электронных услуг, которые стимулируют рост безналичных расчетов. Данный эффект призван усилить влияние монетарных мер Национального банка, упростить управление банков своей ликвидностью, а также поспособствовать экономическому росту, который имеет прямую взаимосвязь с ростом безналичных расчетов.

Ключевые слова: банковская услуга, банковский продукт, рынок банковских услуг, электронные банковские услуги.

Abstract

The banking sector innovation and information technologies progress are closely linked to innovation in the global financial sector. This process is inevitable for all banks in various countries, including the Republic of Belarus. The pace of development of e-commerce in our country is small, but banks and their regulator are interested in improving the organization of electronic banking services. Belarus banking community strategy is aimed primarily at improving the quality and increasing the number of electronic services, which stimulate the growth of non-cash payments. This effect is intended to enhance the impact of monetary measures of the National Bank, simplify the management of its liquidity, as well as contribute to economic growth, which has a direct relationship with the growth of non-cash payments.

Key words: banking services, banking products, market of banking services, electronic banking services.

ВВЕДЕНИЕ

Главной особенностью электронных банковских услуг является то, что их использование требует от потребителей определенного культурного и образовательного уровня. Поэтому банковскому сообществу необходимо найти пути решения проблемы невысокой финансовой грамотности, а банкам – выработать стратегию с учетом данного фактора.

В экономической литературе существуют разные подходы к трактовке понятия «банковская услуга». Каждый из них имеет право на существование, несмотря на возникшие противоречия. Дополняя друг друга производственным, функциональным, маркетинговым, правовым, институциональным анализами, они позволяют преодолеть односторонний подход, многогранно исследовать сущность и природу банковской услуги.

При обзоре зарубежной и отечественной экономической литературы можно выделить несколько подходов к определению данной категории: функциональный, маркетинговый и институциональный. Большинство российских и отечественных авторов придержи-

ваются функционального подхода к определению данной категории. Данный подход рассматривает банковскую услугу как одну или несколько операций банка, удовлетворяющих определенные потребности клиента. Причем многие авторы смешивают понятия услуги и операции, хотя это два взаимосвязанных, но индивидуальных понятия.

Определения, обозначенные в трудах Г.Н. Белоглазовой и Л.П. Кроливецкой [1], А.Н. Иванова [2] дают основание утверждать, что в экономической литературе наравне с понятием банковская услуга используется понятие банковская операция, а иногда и заменяет его.

Ряд авторов (О.И. Лаврушин [3], Е.Ф. Жуков [4]) рассматривает банковские операции как проявление банковских функций на практике, а банковскую услугу как проведение банковских операций по поручению клиента в пользу последнего за определенную плату.

Таким образом, функциональный подход сопоставляет банковскую услугу с одной или несколькими операциями банка. Его сторонники не отражают в определениях разнообразные отношения, возникающие между банком и потребителем по поводу передачи стоимости, предполагая, что банковские услуги выражаются в действиях банка.

На наш взгляд, есть необходимость разграничения понятий «услуга» и «операция». В отличие от банковской операции, которая, как правило, завершается обратной операцией (например, выдача кредита – его погашением), банковская услуга включает также совокупность сопровождающих действий, делает более эффективными взаимосвязанные операции как для банка, так и для его клиента.

Маркетинговый подход рассматривает банковскую услугу с точки зрения полезности, т.е. способности услуги удовлетворить потребности клиента. Банковскую деятельность рассматривают не с точки зрения производителя, а потребителя услуг. В рамках данного подхода дают свои определения В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева [5], П. Дойль [6], Васильев А.В. [7].

Представители институционального подхода (Д. Берг, С. Фишер, Р. Дорнбуш, Ф. Мишкин, К. Майер, Дж. Синки, Х.У. Дёриг, Д.С. Кидуэлл, Р.Л. Петерсон, Д.У. Блэкуэлл, Э.Дж. Долан, Роде Э. и др.) обосновывают производительную роль банков. Они рассматривают банки как фирмы, которые являются производителями и поставщиками финансовых услуг, включая транзакционные, портфельные, информационные услуги [8].

В зарубежной литературе, опирающейся на достижения институционалистов, в основном говорится о «производстве банковских продуктов» или «банковских услуг», направленных на удовлетворение потребностей первичных сберегателей и инвесторов.

А.В. Яцевич [9] подходит к определению банковской услуги как составной части банковского продукта.

В заключение обзора подходов к определению банковской услуги необходимо обратить внимание на определение отечественного автора Г. О. Кузьменко [10], который обобщает вышеизложенные подходы в своей дефиниции. По мнению белорусского автора, банковская услуга представляет собой, с одной стороны, деятельность банка, направленную на удовлетворение потребностей клиентов, с другой стороны — полезный эффект, получаемый в результате этой деятельности. Понятие услуги отражает то обстоятельство, что она предоставляется и потребляется одновременно; соответственно, банковская услуга включает в себя и процесс обслуживания клиента – деятельность банка, и результат – полезный эффект.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Существует несколько подходов к классификации спектра предоставляемых банковских услуг. И.А. Киселева подразделяет банковские услуги на специфические (тра-

диционные) и неспецифические (нетрадиционные). Традиционными банковскими являются депозитные, кредитные и расчетные операции, к нетрадиционным операциям относят посреднические, гарантии и поручительства, доверительные и т.п. Промежуточное положение занимают дополнительные операции: валютные, операции с ценными бумагами, с золотом, драгоценными металлами и слитками [11].

С.А. Гурьянов классифицирует банковские услуги следующим образом: кредитные услуги, депозиты (юридических и физических лиц), расчетно-кассовые услуги, инвестиционные операции и ценные бумаги, трансформация ссудных капиталов (форфейтинг, факторинг, лизинг, траст и др.), консультационные и аудиторские услуги [12].

Классификация, предложенная А.В. Яцевичем заключается в разделении услуг на три вида: портфельные, транзакционные и операционные.

К портфельным услугам относятся: предоставление займов клиентам (кредиты) и прием денежных средств во вклады (депозиты). Банки аккумулируют временно свободные ресурсы в виде депозитов и распределяют их в форме кредитов. Оказывая эти услуги, банки перераспределяют ресурсы от лиц, совершающих сбережения, к лицам, нуждающимся в кредите, и тем самым обеспечивают предприятия дополнительными финансовыми ресурсами.

Вторая категория услуг – транзакционные – включает в себя услуги по обслуживанию сделок и разделяется на два типа: ведение системы расчетов, фиксирующей перемещение ценностей с соответствующим отражением в бухгалтерском учете, и проведение конверсионных операций. Транзакционные услуги непосредственно связаны с обслуживанием платежного и налично-денежного оборота.

К операционным услугам банков относятся инвестиционные, трастовые услуги, услуги по страхованию, привлечению капитала, обслуживание слияний и поглощений, брокерские услуги.

Яцевич А.В. отмечает, что деление услуг на транзакционные, портфельные и операционные носит теоретический характер. Развитие банковского дела привело к перемешиванию разных видов услуг. Сегодня банки предлагают к продаже не отдельные услуги, а пакеты услуг, получившие название «банковских продуктов». Банковский продукт обычно сочетает в себе услуги всех трех видов (транзакционные, кредитно-депозитные и операционные). Например, пластиковые карточки используются для расчетных операций, для покрытия овердрафтов по ним применяются различные депозитно-кредитные схемы, а за пользование пластиковой карточкой может взиматься комиссия как за операционную услугу [13].

Электронные банковские услуги отличаются от традиционных банковских услуг не по полезности, а по технологии удовлетворения потребностей клиента. Поэтому наряду с обладанием традиционных признаков банковских услуг (непостоянство качества услуг, договорный характер банковского обслуживания, связь банковского обслуживания с деньгами, протяженность обслуживания во времени, вторичность удовлетворяемых банковскими услугами потребностей), им присущи определенные особенности, такие как абстрактность, общедоступность, обезличенность, экстерриториальность, интерактивность обслуживания, множественность каналов доступа [14].

Специфика электронных банковских услуг требует от потребителей экономической культуры, вызывает необходимость разъяснения содержания услуги клиенту, усиливает значение фактора доверия клиентов к банковскому сектору экономики. Электронные банковские услуги основаны на формировании партнерских отношений с клиентом, оказания ему всесторонней помощи, выражающейся в полезном эффекте.

Преимущества электронных банковских услуг по сравнению с традиционными услугами заключаются в следующем:

– удобство для клиентов;

- привлечение большего числа потребителей на рынке через разные сети телекоммуникаций;
- возможность круглосуточного предоставления услуг;
- возможность быстрой диверсификации предоставляемых услуг в условиях изменяющейся рыночной среды;
- возможность в режиме реального времени выбрать оптимальный вид услуги из предполагаемого спектра банковских продуктов.

Таким образом, электронные банковские услуги предлагают значительные выгоды, как для самих банков, так и для их клиентов. Для клиентов банка основными плюсами является экономия времени и денег. Из-за растущей конкуренции между банками клиенты получают лучшие и более эффективные финансовые услуги. Для банков с внедрением новых технологий финансовые услуги можно будет предоставлять с более низкими издержками, и расширять доступ к финансовым услугам. Внедрение технологических инноваций в банковское дело способствует росту не только банковского сектора, но и всей экономики [15].

В настоящий момент можно выделить три вида бизнес-моделей предоставления электронных банковских услуг:

а) гибридные банки: банки, предлагающие вдобавок к традиционным услугам электронные.

б) виртуальные банки: полностью электронные или виртуальные банки, также известные как бесфилиальные или полностью интернетизированные банки. Такие банки могут не иметь операций по вкладам и снятию наличных в банкоматах, используя для этих целей инфраструктуру других банков.

в) альянсы: стратегические партнерства, основывающиеся на конкретном опыте или имени одной организации и опыте в сфере создания новых услуг и диверсификации маркетинговой стратегии другой компании.

Как и любая другая деятельность банка, осуществление электронных услуг сопряжено с определенными рисками. Основными рисками являются стратегический, операционный, репутационный и правовой риски. Некоторые специфические проблемы пересекаются между различными категориями риска. Например, брешь в системе безопасности, обеспечивающая неавторизованный доступ к клиентской информации, может быть классифицирована как операционный риск, но в то же время, эта проблема может подвергнуть банк правовому и репутационному рискам [15].

Безопасность информационных систем считается основным операционным риском. Забота о безопасности является самым важным вопросом для многих клиентов, пользующихся электронными услугами. Экономические выгоды от обслуживания со стороны клиента теряют своё значение, если ожидаемый уровень безопасности электронных каналов низок. Обучение и предупреждение клиентов о безопасности при совершении электронных платежей могут играть значимую роль в защите потребителей и для минимизации репутационного риска. Помощь в процессе обучения и требования к банкам усилить осведомлённость клиентов могут стать основным элементом в защите прав потребителей для органов надзора.

Для более детального понимания сущности банковских электронных услуг необходимо также обозначить среду, в которой они действуют. Ею выступает электронная коммерция как часть формирующейся электронной экономики. Электронная коммерция традиционно включает в себя:

- а) электронную торговлю;
- б) электронное движение капитала;
- в) электронный Интернет- онлайн-банкинг;
- г) электронный маркетинг;

- д) электронное страхование;
- е) электронные деньги;
- ж) электронный обмен информацией.

Электронная торговля формирует общее впечатление об электронной коммерции и электронной экономике. Не смотря на наличие электронных денег, интернет-банкинга, постоянное обновление виртуальных продуктов, популяризацию новых технических средств коммуникации (планшетов, смартфонов), электронная торговля пока существенно уступает торговле реальной продукцией [16].



Рисунок 1 – Место банковских электронных услуг в системе электронной коммерции

Более важное место в электронной экономике занимают финансовые учреждения, которые обладают достаточной платежеспособностью для приобретения передовых информационных технологий с целью постоянной модернизации и совершенствования ведения бизнеса. Часто именно финансовые учреждения выступают двигателями развития электронной экономики (коммерции, торговли), создавая самостоятельные отрасли электронного банкинга, страхования и используя все новые технологические решения.

Таким образом, выступая составной частью электронной коммерции и электронных финансов, банковские электронные услуги отличаются от традиционных банковских услуг не по полезности, а по технологии удовлетворения потребностей клиента. Их особенностями выступают абстрактность, общедоступность, обезличенность, экстерриториальность, интерактивность обслуживания, множественность каналов доступа.

К розничным электронным банковским услугам относятся основные услуги: на базе банковских пластиковых карт, удовлетворяющие потребности в ликвидности через банкоматы с использованием электронных расчетов, а также сопутствующие услуги: запрос выписки, загрузка информации о транзакциях, предоставление и оплата счетов, прием заявки на кредит и др.

Одной из самых популярных услуг среди розничных клиентов является интернет-банкинг. Интернет-банкинг – услуга по совершению безналичных платежей со счетов по оплате услуг, перечисления денежных средств на текущие (расчетные) и иные счета, оказание иных услуг с помощью интернет-технологий; интернет-банкинг является частью систем дистанционного банковского обслуживания.

Система дистанционного банковского обслуживания – совокупность технологий предоставления банковских услуг и осуществления банковских операций с использованием программных, технических средств и телекоммуникационных систем, обеспечивающих взаимодействие банка и клиентов, в том числе передачу клиентом в банк расчетных и иных документов в электронном виде.

Для обеспечения максимальной безопасности операций своих клиентов и конфиденциальности передаваемой по каналам связи информации банки используют технические и программные средства, а именно:

- защита системы ДБО с помощью пароля, ограничивающего доступ к системе ДБО и её подсистемам;
- шифрование электронных документов для обеспечения их защиты при возможном перехвате в каналах связи;
- применение электронно-цифровой подписи документов.

Call-центр или контакт-центр это система круглосуточной информационной поддержки клиентов банка. При обращении клиент получает информацию об услугах банка, в том числе по условиям кредитования, размещения средств в депозиты, ведения счетов, а также адреса отделений банка и режимы их работы. Клиенты банков в Беларуси могут воспользоваться не только привычными стационарным и мобильным телефонами, но и также задать вопрос on-line специалисту банка, а также посредством E-mail или Skype. Можно просматривать новости банка на страницах в Google+, Mail.ru, LiveJournal, а также в социальных сетях «Facebook», «Одноклассники», «ВКонтакте» и «Twitter». Например, сайт ОАО «БПС-Сбербанк» предлагает клиентам вебинары через «WEB контакт-ЦЕНТР» с образовательными темами.

При сравнительном анализе банков в зачет будет приниматься наличие круглосуточной системы обслуживания клиентов, что соответствует современным требованиям к качеству обслуживания. Отсутствие данного функционала может компенсироваться системами IVR.

IVR (InteractiveVoiceResponse) это система интерактивного голосового ответа, голосовых меню, при пользовании которыми абонент общается с автоматизированным звуковым интерфейсом – автоматическим информатором.

Положительные моменты системы: круглосуточное информационно-справочное обслуживание клиентов, доступность информации в любой точке мира, экономия времени. Технология уже внедрена в ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «БНБ-Банк», «Приорбанк» ОАО, ЗАО «МТБанк», ЗАО «Альфа-Банк», ОАО «ХКБанк», ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)», ЗАО «Идея Банк».

В Беларуси чаще используется система «SMS-банкинг», которая дает возможность держателям карточек платежных систем БелКарт, VISA и MasterCard – владельцам мобильных телефонов осуществлять с помощью SMS-сообщений платежи в пользу производителей услуг и совершать иные операции.

Технология позволяет совершать следующие операции:

- получение информации о доступной сумме по карточке;
- совершение платежей: оплата услуг операторов мобильной связи, оплата услуг Интернет-провайдеров, оплата коммунальных услуг, оплата услуг операторов кабельного телевидения, оплата квартирного телефона, пополнение электронных кошельков, погашение кредитов, совершение иных платежей;

- просмотр сумм задолженностей, выставленных к оплате поставщиками услуг;
- просмотр сумм задолженностей, выставленных к погашению по кредитам;
- получение справочной информации об услуге банка;
- отмена регистрации услуги «SMS-банкинг»;
- блокировка / разблокировка карточки и др.

В Республике Беларусь могут воспользоваться данной услугой клиенты ОАО «Белинвестбанк», ОАО «БПС-Сбербанк», ОАО «БНБ-Банк», ЗАО «Трастбанк», ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Паритетбанк», ОАО «Белагропромбанк», а также «Приорбанк» ОАО.

SMS-оповещение (SMS-информирование) это одна из популярных услуг, которая позволяет сразу после проведения операции по карте, а также при отмене операции или при отказе в проведении операции, получить на мобильный телефон SMS с информацией об операции, что позволяет повысить безопасность при использовании карты. Кроме того, на мобильный телефон поступают сообщения о зачислении денежных средств на карт-счет.

USSD-банкинг это система, которая предоставляется пользователям «SMS-банкинг» в сети МТС или velcom, а также в роуминге, позволяющая совершить платеж при нахождении абонента в блокировке и в случаях, когда остатка денежных средств на лицевом счете недостаточно для отправки SMS-сообщения, чтобы совершить платеж посредством SMS-банкинга.

Система позволяет:

- просмотреть баланс по карточкам, депозитам, кредитам и текущим счетам;
- переводить денежные средства между своими карточками;
- погашать кредиты и пополнять депозиты;
- оплачивать домашний и мобильный телефоны, услуги кабельного ТВ и провайдеров;
- осуществлять все услуги в системе «Расчет»;
- сменить пароль или заблокировать услугу USSD-Банк на определенный период времени.

Данный вид услуг пока что не распространен среди белорусских банков и присутствует в активе лишь 7 банков: ОАО «БПС-Сбербанк», «Приорбанк» ОАО, ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк» и ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)».

Более перспективной услугой представляется мобильный банкинг. Эта технология позволяет держателям банковских пластиковых карточек производить платежи и получать информацию с использованием мобильного телефона или коммуникационного устройства с GSM модулем, с установкой специального программного обеспечения.

Хотелось бы отметить разработку «ИВА Мобильный банкинг» – специальное программное обеспечение, позволяющее совершать платежи и получать банковские информационные услуги посредством мобильного устройства (телефона, планшета), используя банковский карт-счет. Приложение «ИВА Мобильный банкинг» для мобильных устройств является программной оболочкой для функций SMS-банкинга и предоставляет удобный интерфейс, позволяющий пользоваться услугами SMS-банкинга, не задумываясь о формате SMS-сообщений и правильности введенной информации. Данная система представлена в ОАО «Белагропромбанк», ОАО «БПС-Сбербанк» и ЗАО «Трастбанк».

Технология «Автооплата» позволяет автоматически пополнять счета абонентов МТС или velcom посредством поручения банку выполнять регулярные платежи на абонентские счета в автоматическом режиме.

«Автоматическая оплата» это сходная технология, когда банк проводит платежи по регулярным оплатам в автоматическом режиме без участия клиента. Например, ежемесячно оплачивать квартплату на основании выставленной задолженности или еженедельно пополнять счет мобильного телефона на определенную сумму. Банк вы-

полнит платежи и проинформирует клиента о результате по электронной почте или SMS-сообщением.

ТВ-банкинг это технология, позволяющая клиентам совместно с интерактивным телевидением ZALA (РУП «Белтелеком») производить прием платежей за коммунальные услуги, услуги в пользу операторов мобильной связи, Интернет-провайдеров и иные услуги с помощью ТВ. Данная услуга не распространена широко и используется в ОАО «Белинвестбанк», «АСБ Беларусбанк» и ОАО «Белагропромбанк».

Трансфер или безналичная конверсия это возможность автоматически переводить часть зарплаты клиента в валюту (в доллары США или евро). Данный вид услуг также является новым для белорусского рынка и поставляется только ЗАО «Альфа-Банк» и «Приорбанк» ОАО.

On-line заявка на карточку это оформление банковской платежной карточки через сайт банка, посредством заполнения формы в электронном виде. Данная услуга достаточно быстро прижилась на белорусском рынке и используется у десяти банков.

On-line заявка на кредит – это оформление кредита в режиме онлайн, что значительно ускоряет получение кредита, самая популярная услуга среди банков республики.

К оптовым электронным банковским услугам относятся межбанковские электронные расчеты, локальные специальные и глобальные компьютерные сети («Банк-Клиент». «Интернет-Банк-Клиент» и др.), позволяющие клиенту управлять ликвидностью, осуществлять денежные переводы, оплачивать транзакции и совершать иные операции. В Республике Беларусь к данным услугам можно отнести услуги Сообщества Всемирных Интербанковских Финансовых Телекоммуникаций (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications, далее – система SWIFT), централизованной интегрированной банковской системы «SC-BANK NT», услуги РЦСОЭД, а также системы BISS.

Сообщество Всемирных Интербанковских Финансовых Телекоммуникаций (SWIFT) – находящееся в собственности банков кооперативное сообщество (глобальная автоматическая защищенная телекоммуникационная система), которое предоставляет услуги по передаче информации между финансовыми организациями и использующее единообразные стандарты форм финансовых сообщений по всему миру. Главный офис расположен в Брюсселе. В настоящий момент членами SWIFT являются более 10 000 организаций, в том числе около 1000 корпораций. Каждый банк, включенный в систему, имеет свой уникальный SWIFT код. Теоретически для совершения платежа в Европе достаточно знать SWIFT код банка и IBAN код получателя. В день через SWIFT проходит более миллиона транзакций о денежных переводах, межбанковских платежах, ценных бумагах.

Централизованная интегрированная банковская система «SC-BANK NT» это совокупность программно-технических средств разработки ООО «Софтклуб», предназначенных для автоматизации банковской деятельности и отвечающих установленным требованиям, используемая в подразделениях банков.

РЦСОЭД – республиканская централизованная система обмена межбанковской корреспонденцией в форме электронных документов. Обмен межбанковской корреспонденцией осуществляется через головные банки, подключенные к РЦСОЭД. Для подключения банку или небанковской кредитно-финансовой организации необходимо заключить договор с расчетным центром РЦСОЭД. Подлинность переданной через РЦСОЭД корреспонденции удостоверяется электронной цифровой подписью.

BISS – система межбанковских расчетов Национального банка Республики Беларусь, в которой в режиме реального времени осуществляются межбанковские расчеты по срочным и несрочным денежным переводам.

Таким образом, в республике представлен достаточно широкий спектр электронных услуг, являющихся аналогами услуг, предоставляемых в зарубежных странах с

развитой системой безналичных расчетов, однако необходимо отметить, что как разнообразие услуг, так и уровень их организации зависят, прежде всего, от окружения: то есть от развития системы безналичных расчетов.

Аспекты развития рынка электронных банковских услуг отражены в различных программных документах: Стратегия развития банковского сектора экономики Республики Беларусь на 2011–2015 годы, План совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по развитию в Республике Беларусь системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием современных электронных платежных инструментов и средств платежа на 2013–2015 годы, Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011–2015 годы и другие.

В частности, в Стратегии развития банковского сектора Республики Беларусь на 2011–2015 годы определены, цели, задачи, стратегические направления и условия развития электронных банковских услуг в республике.

Так, в данной программе подчеркивается, что развитие информационных технологий в современной банковской системе становится одним из главных элементов стратегии развития банков, определяющих качество предоставляемых услуг, уровень менеджмента и их надежность [17].

Данной программой определены цели развития информационных технологий в банковской сфере Республики Беларусь, ими выступают:

- повышение качества и увеличение количества услуг, предоставляемых клиентам банковской системы;
- обеспечение доступности банковских услуг независимо от территориальной принадлежности клиентов;
- повышение эффективности, надежности и безопасности функционирования информационных систем.

Однако, исключительно расширение спектра услуг недостаточно для развития информационной сферы банковского бизнеса. Необходимо максимальное вовлечение клиентов как корпоративного, так и розничного секторов. И, если юридические лица все более активно используют преимущества электронных услуг, о чем свидетельствует доля передаваемых платежных инструкций в электронном виде через систему дистанционного банковского обслуживания - по данным ряда банков она достигает 96 %, - то активность физических лиц в использовании электронных услуг низка. Очевидно, путь экстенсивного развития не может обеспечить долгосрочного роста использования электронных инструментов [18].

В этой связи стоит обратить внимание на то, что система электронных банковских услуг находится во взаимосвязи с системами электронных финансов и электронной коммерции, схематически представленной на рисунке 1. Исследуя связи в данной модели, можно заключить, что развитие банковских услуг не может развиваться без соответствующих темпов развития электронной коммерции в стране, широкого применения электронных финансов и электронных денег.

Обобщая вышеизложенное, мы можем выделить факторы, влияющие на развитие электронных банковских продуктов:

- уровень развития платежной системы в стране;
- распространенность в стране электронной коммерции и её составляющих;
- технические и информационные возможности банков;
- заинтересованность клиентов банка в оказании услуг с применением информационных технологий.

Современное состояние рынка электронных банковских услуг республики во многом определяется направлениями, определенными в Платежном плане совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по развитию в Республике Беларусь системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием совре-

менных электронных платежных инструментов и средств платежа на 2013-2015 годы. Он содержит концептуальные подходы к дальнейшему развитию розничных безналичных платежей и определяет результат работы – увеличение показателя доли безналичного денежного оборота в розничном товарообороте организаций розничной торговли и доли безналичного денежного оборота в объеме платных услуг населению к 1 января 2016 г. до 50 %, а также снижение нагрузки на платежный терминал до 160 карточек [19].

Для реализации мероприятий Плана создан Межведомственный координационный совет по развитию системы безналичных расчетов, также организована работа комитета по безналичным расчетам при Ассоциации белорусских банков.

Прорабатываются различные варианты возврата банками денежных средств в случаях их несанкционированного списания с текущих (расчетных) банковских счетов держателей карточек. Расширяется спектр производителей товаров, работ и услуг, в пользу которых можно совершать платежи с использованием автоматизированной информационной системы «Единое расчетное и информационное пространство». Национальный банк постоянно изучает предложения поставщиков новых технологий в сфере осуществления безналичных платежей [20].

Поскольку основная проблема, замедляющая развитие применения электронных услуг в республике, это низкая активность населения в данном направлении, то особый интерес в анализе состояния рынка электронных услуг вызывает розничный бизнес. Данная проблема послужила основанием для создания Государственной программы развития в Республике Беларусь системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием электронных платежных инструментов и средств платежа на 2012—2015 годы, среди целей которой выделяют повышение качества обслуживания населения. Без достаточного вовлечения физических лиц в сферу электронных услуг её рост невозможен, количество операций выступает своеобразным ограничителем.

В настоящее время основными секторами, определяющими рост сферы электронных операций, названы сектора банковских платежных карт, электронных денег и систем дистанционного банковского обслуживания [21].

Банковская платежная карточка по-прежнему является основным платежным инструментом у населения для проведения безналичных платежей.

Эквайринг по операциям в организациях торговли и сервиса осуществляют 8 банков. Процессинг банковских платежных карточек на территории Республики Беларусь осуществляют: ОАО «Банковский процессинговый центр», «Приорбанк» ОАО, ОАО «Банк БелВЭБ», ОАО «Белинвестбанк» и ЗАО «МТБанк». ОАО «Белгазпромбанк» приступил к созданию собственного процессингового центра на территории Республики Беларусь. ОАО «ХКБанк» и ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)» пользуются услугами процессинговых центров-нерезидентов.

Одним из важных ключевых параметров развития рынка банковских платежных карточек является эмиссия кредитных карт. Основной объем эмиссии в республике приходится в настоящее время на карты, эмитируемые в рамках зарплатных проектов, когда карта выступает в качестве инструмента для выплаты заработной платы сотрудникам организаций корпоративных клиентов банка. Эмиссия кредитных карт позволяет банкам выйти на новый уровень развития, при небольших уровнях операционных затрат привлекая новые клиентские группы.

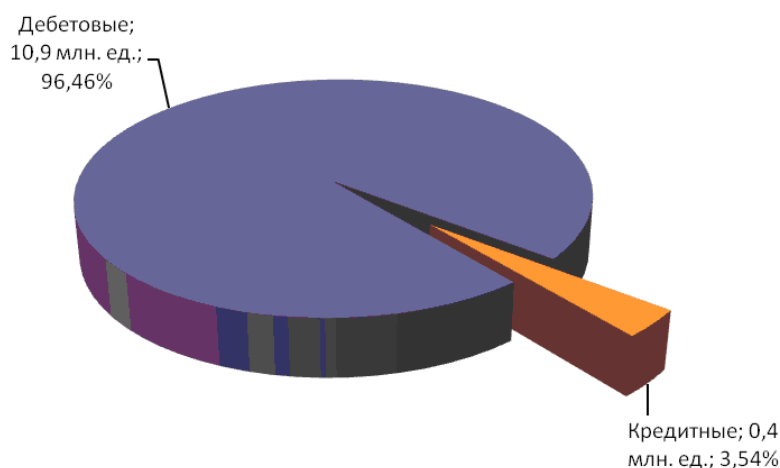


Рисунок 2 – Данные о находящихся в обращении банковских платежных карточках на 01.01.2013, млн. ед.

Примечание –Источник [22]

Как следует из приведенных на рисунке 2 данных, в Республике Беларусь подавляющее большинство находящихся в обращении карточек являются дебетовыми. Это расходится с тенденцией в развитых странах, где доля кредитных карточек существенно выше.

Таблица 1 – Данные о находящихся в обращении банковских платежных карточках в Республике Беларусь и зарубежных странах по состоянию на 01.01.2013

Государство	Дебетовые карты		Кредитные карты		Всего карт в обращении, млн. ед.
	Количество, млн. ед.	Удельный вес, %	Количество, млн. ед.	Удельный вес, %	
Беларусь	10,9	96,46	0,4	3,54	11,3
Россия	180,0	90,00	20,0	10,00	200,0
Украина	26,7	74,37	9,2	25,63	35,9
Чехия	8,1	78,64	2,2	21,36	10,3
Финляндия	7,0	61,95	4,3	38,05	11,3
Швеция	10,9	53,96	9,3	46,04	20,2
Германия	104	79,63	26,6	20,37	130,6

Примечание – Источник[22]

По данным таблицы 1 можно заключить, что доля кредитных карт в обращении может служить в определенной степени индикатором развития системы безналичных расчетов с использованием банковских платежных карт.

Таким образом, необходимо обратить внимание на совершенствование и продвижение данного инструмента в Республике Беларусь, а также выявить причины низких темпов эмиссии кредитных карт и принять меры для стимулирования их выпуска. Предполагаемой причиной доминирования дебетовых карт на рынке республики может быть масштабный выпуск дебетовых карт национальной платежной системы БЕЛКАРТ. Однако стоит отметить, что данная тенденция может быть связана не только с объемной эмиссией карт данного типа, но и с низкой финансовой грамотностью населения.

Вторым по значимости развития безналичных платежей в Республике Беларусь является сектор электронных денег.

В Республике Беларусь функционирует 9 систем электронных денег, эмитентами которых являются 8 белорусских банков. Выпускаемые в обращение электронные деньги используются для оплаты товаров (работ, услуг), в том числе в сети Интернет, посредством каналов связи, предоставленных мобильными операторами, и через устройства по приему наличных денег (устройства cash-in) для оплаты топлива и сопутствующих това-

ров на автозаправочных станциях. Растет также количество частных переводов электронных денег между держателями.

Третьим по значимости направлением увеличения доли безналичных расчетов является активное развитие банками систем дистанционного обслуживания. В 2014-2015 гг. услуги систем дистанционного банковского обслуживания предоставляли почти все банки-эмитенты, в том числе:

- а) интернет-банкинг – 20 банков (общее количество клиентов, подключенных к данной услуге, около 1 млн. чел.);
- б) мобильный банкинг – 16 банков (клиентов свыше 175 тыс. чел.);
- в) СМС-банкинг – 10 банков (клиентов более 1 млн. чел.);
- г) ТВ-банкинг – 3 банка (клиентов более 3 тыс. чел.).

Наиболее распространенной услугой на данный момент выступает онлайн-заявка на кредит – её использует 21 банк из двадцати пяти. В данной услуге заинтересован банк, поскольку это позволяет сократить операционные расходы и обеспечить приток клиентов, упростив процедуру оформления кредита. Второй по популярности услугой является интернет-банкинг, им располагают 20 банков. В настоящее время предоставление данной услуги стало необходимым элементом розничного бизнеса на белорусском рынке наряду с услугой sms-оповещения, которую предоставляет 19 банков из двадцати пяти. Наименее распространенными являются услуги автооплаты, а также трансфера и ТВ-банкинга: их предоставляют менее 5 банков республики. Необходимо подчеркнуть, что клиенты лишь пяти банков Беларуси имеют возможность круглосуточной поддержки call-центра: гораздо больший интерес у банков вызывает система IVR, используемая у десяти банков. Стоит отметить, что всё больше банков объявляют о поддержке мобильных устройств в системе дистанционного обслуживания – шестнадцать банков имеют в своем активе услугу мобильного банкинга. Данный факт особенно важен при внедрении системы безналичных расчетов с использованием мобильных устройств.

Наиболее развит сектор электронных услуг у банков ОАО «БПС-Сбербанк», «Приорбанк» ОАО, ОАО «Белинвестбанк», ОАО «Белагропромбанк» и ЗАО «Банк ВТБ (Беларусь)». Наибольшее количество услуг оказывают Приорбанк и БПС-Сбербанк – 10 электронных услуг. Безусловно, количество услуг не может выступать оценкой степени развития сектора дистанционного обслуживания, однако, как правило, именно банки с широким спектром электронных услуг приносят инновации в банковскую сферу. Стоит отметить, что решающую роль в лидировании на рынке электронных услуг играет наличие собственного центра разработок, также сотрудничество с партнерами-разработчиками.

Доля иностранного капитала играет не последнюю роль. Также, для реализации сложных IT-проектов нужны специалисты, это достаточно дорогие специалисты и оплата их труда не каждому банку под силу. Поэтому лидерами являются банки, которые включены в крупную международную банковскую сеть, где уже существуют собственные разработки и центры подготовки специалистов. В основном, новые технологии попадают в республику именно через такие банковские сети.

Таким образом, рынок электронных банковских услуг Республики Беларусь находится в стадии развития. Вследствие тесной взаимосвязи с развитием платежных систем и безналичных расчетов, необходимо продолжать политику поддержки развития электронных платежных инструментов, повышения финансовой грамотности населения, а также обеспечения банками клиентов организационно-техническими средствами передачи финансовой информации.

ВЫВОДЫ

Итак, можно отметить, что в экономической литературе отсутствует единое определение банковской услуги. Существуют различные подходы к определению понятия «банковская услуга» и «банковский продукт», освещающие данные категории с маркетинговой, функциональной и институциональной точек зрения.

Выступая составной частью электронной коммерции и электронных финансов, банковские электронные услуги отличаются от традиционных банковских услуг не по полезности, а по технологии удовлетворения потребностей клиента. Их особенностями выступают абстрактность, общедоступность, обезличенность, экстерриториальность, интерактивность обслуживания, множественность каналов доступа.

Целесообразно подчеркнуть тот факт, что рынок электронных банковских услуг Республики Беларусь находится в стадии развития. Вследствие тесной взаимосвязи с развитием платежных систем и безналичных расчетов, необходимо продолжать политику поддержки развития электронных платежных инструментов, повышения финансовой грамотности населения, а также обеспечения банками клиентов организационно-техническими средствами передачи финансовой информации.

В Республике Беларусь наблюдаются попытки расширения сферы электронной коммерции и применения электронных денег, что оказывает непосредственное влияние на развитие электронных банковских услуг. При сохранении данной тенденции применение современных информационных технологий в банковской сфере станет обязательным условием осуществления деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело: учебник / Г.Н. Белоглазова [и др.]; под общ. ред. Г.Н.Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – Санкт-Петербург: Финансы и статистика, 2003. – 592 с.
2. Иванов, А.Н. Банковские услуги: зарубежный и российский опыт / А.Н. Иванов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 176 с.
3. Банковское дело / О.И. Лаврушин [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 576с.
4. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков [и др.]; под ред. Е.Ф. Жукова – М.: Банки и биржи, 2008. – 527 с.
5. Хруцкий, В.Е., Корнеева, И.В Современный маркетинг / В.Е. Хруцкий, И.В Корнеева – М.: Финансы и статистика, 2001. – 207 с.
6. Дойль, П. Маркетинг - менеджмент и стратегии / П. Дойль; пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: ЭКСМО, 2004. – 480 с.
7. Васильев, А.В. Формирование системы менеджмента качества кредитной организации / А.В. Васильев, Е.Б. Герасимова; под. ред. Б.И. Герасимова. – Тамбов: Изд-во Тамб. Гос. Техн. Ун-та, 2005. – 92 с.
8. Парусимова, Н.И. Банковское дело: модель развития / Н.И. Парусимова – М.: Московская Академия предпринимательства, 2005. – 495 с.
9. Яцевич, А.В. Возможности Интернет для рынка банковских услуг / А.В. Яцевич. – М.: Банки и биржи, 2004. – 175 с.
10. Кузьменко, Г. О содержании понятия «Банковская услуга» / Г. Кузьменко // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2004. – № 1-2. – С. 20.
11. Киселева, И.А. Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений / И.А. Киселева – М.: Инфра-М. 2009. – 212с. – С. 52.
12. Гурьянов, С.А. Эффективность бизнес-коммуникаций на рынке банковских услуг: Учебное пособие / С.А. Гурьянов. – СПб.:СПбГУЭФ, 2000. – 256 с. – С. 25.

13. Яцевич, А.В. Возможности Интернет для рынка банковских услуг / А.В. Яцевич. – М.: Банки и биржи, 2004. – 175 с. – С. 31.
14. Резник, И.А. Развитие электронных банковских услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / И.А. Резник; Орен. гос. универ. – СПб., 2008. – 19 с.
15. Соколов Д.А. Управление рисками электронных банковских услуг (на примере Эстонии): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Д.А. Соколов; СПб. гос. универ. эконом. и фин. – СПб., 2009. – 19 с.
16. Рудый, К. Электронная экономика государства / К. Рудый // Банковский вестник. – 2013. – №13. – с. 33 – 39.
17. Стратегия развития банковского сектора экономики Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы: одобр. Правл. Нац. банка Респ. Беларусь 03.03.2011: текст по состоянию на 1 мая 2014 г. / Информационная база данных нормативно-правовых актов «Консультант-плюс».
18. Унгур, Д. Эволюция платежных систем / Д. Унгур // Банковский вестник. – 2013. – №4. – с. 55 – 63. – С. 55.
19. О предложениях по развитию расчетов с использованием электронных денег: письмо Национального банка Республики Беларусь от 17 февраля 2014 г. № 77-24/62: текст по состоянию на 1 мая 2014 г. / Информационная база данных нормативно-правовых актов «Консультант-плюс».
20. Маманович, П. Банковский ритейл в Беларуси: состояние и перспективы развития / П. Маманович // Банковский вестник. – 2014. – № 1. – с. 3 – 9.
21. Краснов, Ю.Е. О ходе выполнения Плана совместных действий государственных органов и участников финансового рынка по развитию в Республике Беларусь системы безналичных расчетов по розничным платежам с использованием современных электронных платежных инструментов и средств платежа на 2013-2015 годы / Ю.Е. Краснов // Банковский вестник. – 2013. – № 20. – с. 10 – 14.
22. Treasury Management Profiles [Electronic resource] / HSBC Global Connections. – London, 2014. – URL: <https://globalconnections.hsbc.com/us/en/tools-data/treasury-management-profiles>. Date of access: 01.05.2014.

Статья поступила в редакцию 17 октября 2015 года.

УДК 336.221.2

ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЕГО СОБЛЮДЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

И. Н. ПОВОД

аспирант

Института экономики Национальной академии наук Беларуси, г. Минск

Аннотация

В статье рассмотрены различные подходы к трактовке понятия справедливости налогообложения. Дано определение понятия справедливости налогообложения с точки зрения теории полезности. Рассмотрена возможность обоснования применения той или иной шкалы налогообложения с помощью убывающей предельной полезности денег.

Представлено авторское понимание сущности монопольной ренты и условий отнесения ренты к монопольному типу. Определена возможность использования монопольной ренты в качестве инструмента реализации принципа справедливости налогообложения. Дана оценка соответствия изъятия монопольной ренты в бюджет требованиям различных аспектов рассматриваемого принципа и подходов к его реализации.

Ключевые слова: справедливость налогообложения, налогообложение, теория полезности, убывающая предельная полезность денег, монопольная рента.

Abstract

The article considers various approaches to the interpretation of the concept of tax fairness. The definition of the concept of tax fairness from the point of view of the theory of utility was assessed. The possibility of justification of the application of a tax scale by means of diminishing marginal utility of money was considered.

The author's understanding of the essence of monopoly rent and terms of reference a rent to the monopoly type was represented. The possibility of using monopoly rent as a tool for realization of the principle of tax fairness was defined. The compliance of monopoly rent withdrawal to the budget with the requirements of the various aspects of the principle and approaches to its realization was assessed.

Key words: fair taxation, taxation, utility theory, diminishing marginal utility of money, monopoly rents.

ВВЕДЕНИЕ

Вопрос о социальной справедливости возникает всегда, когда речь идёт о налогообложении доходов населения государства. Необходимость соблюдения принципа справедливости в той или иной форме отмечают в своих работах учёные-экономисты разных стран на протяжении вот уже нескольких столетий.

Выделив общие положения относительно налогов, А. Смит в своём «Исследовании о природе и причинах богатства народов» одним из первых указал на необходимость уплаты налогов в соответствии с доходом плательщика [1]. Впоследствии немецкий учёный-экономист А. Вагнер также включил принцип справедливости в свою систему принципов построения налоговой системы [2]. При этом А. Вагнер под справедливостью понимал всеобщий характер и равномерность налогообложения. Русский экономист Н. И. Тургенев в труде «Опыт теории налогов» также говорит о необходимости соответствия налоговых выплат доходу налогоплательщика [3].

Несмотря на всеобщее признание необходимости соблюдения принципа справедливости налогообложения, до сих пор так и не был достигнут консенсус в вопросе

определения критериев соблюдения данного принципа. Причину этого ещё в начале XX века указал русский экономист Г. И. Болдырев. В работе «Подходный налог на Западе и в России» автор отмечает, что понятие справедливости является одним из наименее устоявшихся ввиду субъективности его понимания различными слоями общества в различные эпохи [4]. Замечание Г. И. Болдырева является актуальным и сегодня. Как отмечает И. А. Майбуров, один из наиболее авторитетных учёных современности в области теории налогов и обеспечения справедливости налогообложения, несомненным достижением является уже то, что в налоговых системах большинства государств отсутствует дискриминация по расовому, гендерному, национальному, религиозному и иным признакам [2].

Среди современных трудов, посвящённых проблеме обеспечения справедливости налогообложения, необходимо отметить статьи И. И. Филатовой, Е. Е. Александровой, Г. В. Морозовой, Е. А. Ерёмченко, В. В. Гриценко и др.

Целью данной статьи является рассмотрение современных подходов к реализации принципа справедливости налогообложения и определение возможности соблюдения данного принципа посредством изъятия монопольной ренты у организаций.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В современной теории налогов различают два аспекта принципа справедливости налогообложения: горизонтальный и вертикальный. В соответствии с принципом горизонтальной справедливости плательщики, находящиеся в одинаковом экономическом положении, должны иметь и равную налоговую позицию. То есть плательщики, получающие одинаковые доходы, должны уплачивать налог по одинаковой ставке. В вертикальном аспекте плательщики, которые находятся в неравном экономическом положении, должны иметь неравную налоговую позицию. То есть налогоплательщик, получающий от государства больше дохода и иных благ, должен платить больше налога [5; 6].

Выделяют два подхода к реализации принципа равенства и справедливости. Первый состоит в обеспечении выгоды налогоплательщика (принцип выгоды). Согласно этому подходу, государство должно возвращать плательщику часть уплаченных им налогов в виде различных выплат из бюджета, направленных на финансирование образования, здравоохранения и т.п. Второй подход к реализации принципа равенства и справедливости состоит в учёте платёжеспособности налогоплательщика (принцип платёжеспособности). Таким образом, первый подход связывает налогообложение со структурой расходов бюджета, а второй такую связь не предполагает [7].

На наш взгляд, в основе оценки равномерности налогообложения должен лежать ответ на вопрос, насколько сопоставимы потери, которые несут плательщики с разным уровнем дохода от уплаты налогов в бюджет. Очевидно, что оценка потерь в абсолютных величинах не служит поставленной цели обеспечения равномерного распределения налоговой нагрузки, поскольку в случае уплаты фиксированной суммы налога плательщики с разным уровнем дохода жертвуют разной долей своих средств, причём чем выше уровень дохода, тем ниже будет его доля, перечисляемая в бюджет. Следовательно, устанавливать налог в фиксированной сумме нецелесообразно.

Применение регрессивной шкалы также не позволяет говорить о равномерности налогообложения, так как в таком случае нарушается условие, обозначенное ещё А. Смитом: соответствие уплаченного налога доходу, полученному плательщиком.

На первый взгляд, условию равномерности удовлетворяет применение плоской шкалы налогообложения, при которой все плательщики уплачивают налог по одинаковой ставке и, соответственно, перечисляют одинаковую долю своего дохода в бюджет. Если оценивать равномерность с чисто математической точки зрения, то применение

пропорционального налогообложения позволяет решить поставленную задачу. Однако следует обратить внимание на следующий вопрос: одинакова ли значимость дохода для каждого налогоплательщика? То есть необходимо определить, не дискриминирует ли такой порядок налогообложения определённые слои населения.

Для ответа на поставленный вопрос обратимся к теории полезности. Под полезностью в экономике понимается «способность экономического блага удовлетворять одну или несколько человеческих потребностей» [8]. Выделяют общую полезность, представляющую собой «удовлетворение, получаемое от потребления определённого набора товаров» [9], и предельную полезность — «добавочное удовлетворение, извлекаемое потребителем из дополнительной единицы продукта» [10].

Ещё в XIX веке в результате исследований был выявлен закон убывающей предельной полезности, в соответствии с которым предельная полезность каждой последующей единицы блага меньше, чем предельная полезность предыдущей. То есть при увеличении общей полезности потреблённых благ предельная полезность отдельных единиц снижается по мере их потребления. При этом может наблюдаться и снижение общей полезности, в случае, если дополнительная единица блага обладает отрицательной предельной полезностью.

Действие закона убывающей предельной полезности в отношении обычных товаров и услуг представляется очевидным, так как потребность индивида в конкретном благо не бесконечна и снижается по мере её удовлетворения. В рамках нашего исследования для определения равномерности налогообложения необходимо выяснить, работает ли данный закон в отношении дохода, то есть приносит ли дополнительная единица дохода её получателю полезность, меньшую, чем предыдущие единицы дохода.

В экономической литературе встречаются разные трактовки предельной полезности денег. Предельная полезность денег — это «возрастание степени удовлетворения (полезности), достигаемое потребителем при расходовании дополнительной единицы денег на приобретение товаров и услуг» [11]; «дополнительное удовлетворение, которое человек получает от расходования каждой дополнительной денежной единицы на товары и услуги» [12]. Б. С. Малышев отмечает, что сами деньги не могут удовлетворять потребности человека, но на них можно приобрести продукцию, которая обладает полезностью для индивида. Таким образом, полезность денег равняется полезности благ, которые на них можно приобрести. Основываясь на графике функции полезности денег, который, по мнению учёного, выглядит так же, как и график функции полезности любого другого блага, Б. С. Малышев делает вывод об убывании предельной полезности денег [13]. И. Г. Блюмин приходит к аналогичным выводам относительно общей полезности денег, однако ничего не упоминает об их предельной полезности [14].

А. Маршалл также связывал предельную полезность с расходами, которые готов понести человек на приобретение определённого блага, и приходил к выводу об убывающей предельной полезности денег: «чем богаче становится человек, тем меньше для него предельная полезность денег» [15].

Действие закона убывающей предельной полезности распространяется на деньги, что легко доказывается логически: человеку с доходом 100 условных единиц гораздо проще расстаться с 1 условной единицей, чем человеку с доходом, равным 3 условным единицам. Несмотря на очевидность убывания предельной полезности денег с ростом их количества практическое применение этой закономерности сильно затруднено ввиду того, что для каждого индивида темпы такого убывания различны. Рассмотрим следующие примеры.

Ситуация 1. Индивиды А и Б получают доходы, равные 50 и 100 условных единиц соответственно. Для измерения полезности в абсолютных величинах будем использовать традиционную для теории полезности единицу — ютиль. Допустим, темпы убывания предельной полезности денег у каждого из индивидов одинаковы или близки

по значению. Так как это не имеет принципиального значения, для удобства расчётов предположим, что предельная полезность каждой последующей условной единицы дохода меньше предыдущей на фиксированную величину. Предельная полезность первой условной единицы составляет 100 ютилей, второй — 99, третьей — 98 и т.д. Предельная полезность последней, пятидесятой условной единицы индивида А составляет 51 ютиль, предельная полезность сотой условной единицы дохода индивида Б — 1 ютиль. Таким образом, используя формулу суммы арифметической прогрессии, определим общую полезность дохода: для индивида А она составляет 3775 ютилей ($51 + 52 + 53 + \dots + 100 = 50 \cdot (51 + 100) / 2$), для индивида Б — 5050 ютилей ($100 \cdot (1 + 100) / 2$). Допустим, ставка налога для индивида А установлена в размере 20 %. При этом сумма налога, уплачиваемого индивидом А в бюджет, составляет 10 условных единиц, что соответствует 555 ютилям полезности его дохода ($10 \cdot (51 + 60) / 2$). В таком случае индивид А теряет около 14,7% полезности своего дохода. Для соблюдения условия равномерности налогообложения потери полезности дохода индивида Б должны составить такую же долю, или около 742,4 ютилей в абсолютном выражении. Несложно убедиться, что индивид Б в этом случае должен уплатить около 38 условных единиц налога, что соответствует ставке налога, равной 38%. Таким образом, в данной ситуации вполне обоснованно выглядит применение прогрессивной шкалы налогообложения.

Ситуация 2. Условия такие же, как в предыдущем примере, однако темпы убывания предельной полезности различаются: для индивида А степень уменьшения предельной полезности остаётся прежней, а для индивида Б она становится гораздо меньшей: предельная полезность каждой последующей условной единицы меньше предыдущей всего на 0,1 ютиль, то есть предельная полезность последней условной единицы составляет 90,1 ютиль. Таким образом, общая полезность дохода индивида А составляет 3775 ютилей, индивида Б — 9505 ютилей ($100 \cdot (90,1 + 100) / 2$). Потери в 14,7 % полезности дохода для индивида Б будут равняться 1397,2 ютилям, что соответствует в данном случае сумме дохода, равной менее чем 15 условным единицам. Следовательно, и ставку налога для индивида Б целесообразно установить на уровне 15%, что даёт основания говорить о применимости в данном случае регрессивной шкалы налогообложения.

Ситуация 3. Условия те же, но темпы убывания предельной полезности доходов обоих индивидов настолько низки, а изменения предельной полезности настолько малы, что ими можно пренебречь. Как несложно догадаться, в такой ситуации доли потерянной полезности будут равняться долям потерянного дохода, что и доказывается далее. Общая полезность дохода индивида А составит около 5000 ютилей (100×50), индивида Б — 10000 ютилей ($100 \cdot 100$). При ставке налога 20 % индивид А потеряет 1000 ютилей, что составляет 20 % общей полезности всего дохода. Потери в 20 % полезности дохода индивида Б будут равняться 2000 ютилей, что соответствует ставке налога на уровне 20 %. Таким образом, в данной ситуации применима гладкая шкала налогообложения.

Как видно из примеров, в зависимости от темпов убывания предельной полезности дохода может оказаться целесообразным применение как прогрессивной, так и плоской или даже регрессивной шкалы налогообложения. Несмотря на то, что ситуации 2 и особенно 3 носят скорее чисто теоретический характер, научно опровергнуть вероятность их возникновения не представляется возможным. Поэтому, учитывая разницу в интересах и предпочтениях различных индивидов, обоснование применения той или иной шкалы налогообложения личных доходов в рамках теории полезности видится практически невозможным.

Несмотря на это, по нашему мнению, применение теории полезности при налогообложении организаций может быть вполне оправданно. В отличие от физических лиц,

каждое из которых имеет значительные особенности по сравнению с другими индивидами, выраженные в различии интересов и предпочтений, и, как следствие, по-разному оценивающих полезность своего дохода, организации имеют схожую систему распределения прибыли, которая в меньшей степени обусловлена сферой их деятельности и предпочтениями их руководства и собственников и в гораздо большей — производственной необходимостью и экономической целесообразностью. Таким образом, в случае с организациями использование прибыли носит более объективный характер, что даёт основания сделать предположение о возможности определения единой для всех формулы изменения предельной полезности прибыли организации.

Государство имеет возможность максимально приблизить существующую систему налогообложения к соблюдению принципов налогообложения, в частности, принципа справедливости. Этой цели может служить рентное налогообложение, основой которого станет взимание налогов на основе монопольной ренты. Трактовка данного понятия в современной литературе носит достаточно узкий характер. Под монопольной рентой в большинстве случаев понимают дополнительный доход, получаемый организацией, занимающей доминирующее положение на рынке. При этом монопольную ренту выделяют как разновидность ренты наряду с земельной, лесной, водной, интеллектуальной, финансовой и другими. На наш взгляд, любой вид ренты может быть получен либо в условиях конкуренции, либо организацией, занимающей доминирующее положение на рынке. Следовательно, любой вид ренты может носить как монопольный, так и немонопольный (конкурентный) характер. Поэтому считаем целесообразным деление всех видов ренты в соответствии с условиями их возникновения на виды монопольного и немонопольного типа.

При отнесении видов ренты к тому или иному типу по условиям возникновения необходимо учитывать, что монопольной может быть признана рента, получаемая организацией, занимающей доминирующее положение на рынке, при условии, что получение данной ренты связано с основной деятельностью данной организации.

Таким образом, монопольная рента — это дополнительный доход, получаемый организацией, занимающей доминирующее положение на рынке, при условии, что её получение связано с основной деятельностью организации.

Налогообложение на основе монопольной ренты удовлетворяет требованиям принципа справедливости в вертикальном аспекте, так как больший налог при этом уплачивает налогоплательщик, получающий существенную долю своего дохода за счёт государства либо благоприятной конъюнктуры рынка, которую тоже можно отнести к благам, получаемым от государства (с его позволения).

Однако учёт монопольной ренты при налогообложении не обеспечивает соблюдение горизонтального аспекта принципа справедливости, так как при одинаковых суммах дохода (прибыли) большую сумму в бюджет заплатит тот налогоплательщик, в доходе которого присутствует монопольная составляющая. При этом возникают серьёзные вопросы относительно методики определения доли монопольной составляющей в прибыли организации, а также доли монопольной ренты, подлежащей перечислению в бюджет.

Если рассматривать использование монопольной ренты сквозь призму подходов к реализации принципа справедливости, можно отметить следующее. С точки зрения принципа выгоды налогообложение на основе монопольной ренты является справедливым отчасти. С одной стороны, организации, занимающие доминирующее положение на рынке, действительно используют больше благ, предоставляемых государством, так как именно с позволения государства возможно монополизированное состояние рынка. То есть в какой-то мере перечисление в бюджет монопольной ренты — это плата за бездействие государства в лице антимонопольного органа. С другой стороны, принцип выгоды предполагает учёт предпочтений плательщика относительно предоставляемых ему благ, то есть по возможности целевое использование государством уплаченных

налогов, что практически недостижимо при налогообложении организаций. Что касается подхода, основанного на учёте платёжеспособности налогоплательщика, то его реализация напрямую связана с горизонтальным и вертикальным аспектом принципа справедливости, речь о которых шла выше.

ВЫВОДЫ

Справедливость налогообложения целесообразно трактовать с точки зрения теории полезности как положение в налогообложении, при котором все плательщики, уплачивая налог, теряют одинаковую долю полезности своего дохода. Несмотря на недостижимость абсолютной и общепризнанной справедливости налогообложения, существует возможность приблизиться к максимально возможному соблюдению данного принципа, и в качестве одного из инструментов достижения данной цели можно предложить использование в налогообложении монопольной ренты, которая по сути является незаслуженной частью дохода организации, поэтому изъятие её части в бюджет видится целесообразным в целях достижения справедливости налогообложения.

Налогообложение на основе монопольной ренты удовлетворяет требованиям вертикального аспекта принципа справедливости, но не позволяет соблюсти его горизонтальный аспект, так как при условии изъятия части монопольной ренты в бюджет организация-монополист, получившая прибыль, аналогичную прибыли другой организации, заплатит бóльшую сумму налога.

Принцип выгоды налогоплательщика при использовании монопольной ренты соблюдается частично, так как больше налога платит организация-монополист, получающая больше выгоды от государства, но при этом данная организация лишена возможности выбора благ, которые она хотела бы получить. Однако стоит отметить, что соблюдение принципа выгоды налогоплательщика в современных условиях является практически недостижимой целью при любой системе налогообложения.

В целом изъятие монопольной ренты способно повысить уровень справедливости налогообложения. При этом требуется тщательная разработка методики расчёта суммы монопольной ренты и её доли, подлежащей перечислению в бюджет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 655 с.
2. Майбуров, И. А. Теория налогообложения. Продвинутый курс : учебник / И. А. Майбуров, А. М. Соколовская. – М. : ЮНИТИ-ДАНА «Академкнига», 2011. – 591 с.
3. Тургенев, Н. И. Опыт теории налогов / Н. И. Тургенев. – СПб. : Типография Н. Греча, 1818. – 400 с.
4. Болдырев, Г. И. Подоходный налог на Западе и в России / Г.И. Болдырев : Изд-во Северо-западного пробюро ВСНХ, 1924 . – 274 с.
5. Майбуров, И. А. Налоги и налогообложение : учеб. пособие / И. А. Майбуров. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 558 с.
6. Налоги и налогообложение : учебник / С. Аксёнов [и др.]. – К. : Региональный финансово-экономический институт, 2010. – 356 с.
7. Куликов, Н. И. Налоги и налогообложение : учеб. пособие / Н. И. Куликов, М. А. Куликова, Н. П. Назарчук. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 388 с.
8. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики : учебник / Р. М. Нуреев. – М. : Норма, 2005. – 576 с.

9. Кац, М. Микроэкономика / М. Кац, Х. Роузен ; пер. с англ. И. Пустовалова и др. – Минск. : Новое знание, 2004. – 828 с.
10. Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю ; пер. с 14-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
11. Микроэкономика : учеб. пособие / В. С. Артамонов [и др.] ; под ред. В. С. Артамонова, С. А. Иванова. – СПб. : Питер, 2009. – 320 с.
12. Сиполс, О. В. Новый англо-русский словарь-справочник. Экономика / О. В. Сиполс. – М. : Флинта : Наука, 2011. – 712 с.
13. Малышев, Б. С. Теория предельной полезности (потребитель на рынке товаров и услуг) : учеб. пособие / Б. С. Малышев. – Благовещенск : Амурский гос. ун., 1999. – 40 с.
14. Блюмин, И. Г. Критика буржуазной политической экономии. Том 1 / И. Г. Блюмин. – М. : Изд-во Академии наук СССР, 1962. – 872 с.
15. Маршалл, А. Основы экономической науки / А. Маршалл ; пер. с англ. В. И. Бомкина [и др.]. – М. : Экспо, 2007. – 832 с.

Статья поступила в редакцию 20 ноября 2015 года.

УДК 331.104

НЕКОТОРЫЕ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ИССЛЕДОВАНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Т.В. СЕРГИЕВИЧ

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Статья посвящена исследованию трудовых отношений в Республике Беларусь на современном этапе. Представлены основные тенденции в области образовательного уровня занятых, что оказывает существенное влияние на устойчивое развитие национальной экономики.

Ключевые слова: *трудовые отношения, занятость, уровень занятости, уровень образования, устойчивое развитие.*

Abstract

The article is devoted to research of labor relations in the Republic of Belarus at the present stage. There were marked out the main trends in the educational level of employees, which have a significant impact on the sustainable development of the national economy.

Key words: *labor relations, employment, employment, level of education, sustainable development.*

ВВЕДЕНИЕ

Реализация модели устойчивого инновационного социально-экономического развития Республики Беларусь во многом зависит от теоретического и практического решения проблемы труда. Труд рассматривается как основа жизнедеятельности человека, как фактор производства, как источник прибыли, как источник удовлетворения общественных и личных потребностей, как условие человеческой жизни, как источник повышения эффективности и конкурентоспособности экономики. Научно-технический прогресс, влияющий на производство, развитие форм человеческого капитала и общая трансформация социально-экономических систем модифицирует характерное для предыдущих эпох содержание и характер труда и систему трудовых отношений. Для решения проблемы труда и управления трудом, необходимо определить, что мы будем понимать под категориями «труд» и «трудовые отношения». Проблемы труда, занятости, рынка труда являются объектом ряда теоретических и прикладных разработок. Экономисты, философы, социологи различных исторических периодов, представители разных научных школ исследовали труд и занятость: Дж. Кейнс, Ф. Кенэ, Т. Мальтус, К. Маркс, А. Маршалл, Дж. Милль, У. Петти, Д. Рикардо, А. Смит, М. Фридмен, Ф. Хайек, Ф. Энгельс и др. Непосредственно трудовые отношения в экономической науке до относительно недавнего времени не получали должного внимания. Они исследованы в работах ряда белорусских ученых: Е.В. Ванкевич, Л.П. Васюченко, Н.В. Герасимов, Т.В. Кузьмицкая, Н.В. Маковская, А.П. Морова, П.Г. Никитенко, С.Ю. Солодовников, которым удалось выделить трудовые отношения в системе экономических отношений, раскрыть их структуру, виды и функциональную роль в социально-экономических системах. Вместе с тем в настоящее время зачастую работы по исследованию трудовых отношений сводятся к анализу правового аспекта отношений

«работник-наниматель», что имеет огромное практическое значение в ущерб гносеологической ценности.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Труд, как известно, – комплексная категория, которая включает в себя множество различных аспектов, изучаемых в рамках ряда наук: в социологии, психологии, антропологии, менеджменте, экономике, и рассматриваемых под разными углами. Человек, как элемент конкретной общественно-экономической формации, обеспечивает ее функционирование и воспроизводство общества в целом и субъектов, в него входящих, в частности, посредством своего труда, являющегося основой совокупного общественного производства. В общественном производстве Н.В. Герасимов выделял четыре относительно обособленные сферы, которые взаимосвязаны, взаимообусловлены и взаимозависимы: материальное производство, духовное производство, социальное производство, производство общественного человека [1, с. 7-10]. Интеграция этих сфер означает невозможность функционирования одной без результатов труда, созданных в другой сфере. Сфера материального производства обеспечивает физическую жизнь общества (удовлетворение физиологических потребностей человека), а также создает материальную базу, необходимую в других сферах общественной жизни и совокупного общественного производства. Духовное производство знаний, информации, нравственных, мировоззренческих, этических и других ценностей служит для «реализации интеллектуальных и психических способностей» человека [1, с. 8]. Именно сфера духовного производства обеспечивает развитие и прогресс человеческого общества, ведь «только разум и научный труд являются той фундаментальной генетической основой – важнейшим человеческим свойством, которое позволяет универсально осуществлять реализацию монистического принципа субстанционального единства материального и нематериального социально ориентированного воспроизводства и всех его социально-экономических форм» [2, с. 121]. Социальное производство обеспечивает функционирование общества путем производства, развития, поддержания, воспроизводства системы общественных отношений (как взаимосвязей между элементами системы, без которых не способна существовать ни одна система). Сфера производства общественного человека обеспечивает «производство себе подобных, целесообразное развитие задатков и трансформация их в реальные трудовые, социальные и другие способности, воспитание индивидов как граждан, субъектов общественных отношений» [1, с. 8]. Сфера производства общественного человека формирует работников для функционирования других сфер. Сфера материального производства обеспечивает материально-вещественную основу для воспроизводства человека как биологического существа, духовное производство и сфера производства общественного человека обеспечивают воспроизводство человека как существа социального. Человек как существо социально-биологическое обладает определенным набором физиологических свойств, здоровьем как важным условием способности к труду. От уровня этих качественных характеристик зависит возможность и эффективность труда человека, продолжительность его трудовой жизни, а также дальнейшее воспроизводство человеческих ресурсов. Человек как существо собственно социальное обладает определенным уровнем нравственности, гражданской ответственности, моральными характеристиками. Эти составляющие определяют качество человеческого капитала, являющегося важным фактором развития экономики на современном этапе, который к тому же обладает уникальным свойством безграничного роста. Инструментами расширения воспроизводства человеческого капитала, на наш взгляд, является инвестирование средств в человеческий капитал государством и негосударственными общественными фондами и организациями посредством создания общественных благ, создание условий для инвестиций в человеческий

капитал предприятиями, а также инвестирование средств в человеческий капитал домохозяйствами и отдельными гражданами благодаря стимулированию их к получению образования, саморазвитию, пропаганде здорового образа жизни и занятий спортом, формированию системы моральных ценностей, нравственному воспитанию нации.

Специализация производства обусловлена историческими и природными факторами, а также во многом зависит от уровня относительной обеспеченности национального хозяйства другими факторами производства. Учитывая тот факт, что уровень развития страны во многом зависит от того, насколько экономика способна адаптироваться к мировой конъюнктуре, а также к тем изменениям, которые определяет научно-технический прогресс, в Республике Беларусь одной из стратегических целей стабильного экономического развития выступает значительное расширение выпуска конкурентоспособной высокотехнологичной продукции, а также увеличение удельного веса наукоемкой продукции в общем объеме выпуска и экспорта [3]. Достижение этой цели в совокупности с решением других стратегических задач позволит обеспечить экономическую безопасность государства. Производство высокотехнологичной продукции может быть реализовано лишь при использовании сравнительных преимуществ в виде человеческого капитала, в частности высокой квалификации труда, а также реальном научном потенциале. Как отмечает В.А. Перепелкин, «национальные хозяйственные системы, насыщенные научным персоналом и высококвалифицированной рабочей силой, структурно подвижны и нуждаются лишь в некотором содействии со стороны государства очередной отраслевой перестройке» [4, с. 122]. Профессиональная и территориальная мобильность – важный показатель качества трудовых ресурсов. Трудовые ресурсы, обладающие низким уровнем квалификации, занятые ручным трудом, как правило, обладают низким уровнем мобильности. Это связано, в первую очередь, с низким уровнем мотивации из-за деформированной системы потребностей, с нежеланием обучаться, с нежеланием возвращаться на производство в случае потери работы. Трудовые ресурсы Республики Беларусь характеризуются довольно высоким уровнем образования. Основные тенденции, характеризующие уровень образования занятых в экономике представлены на рисунке 1.

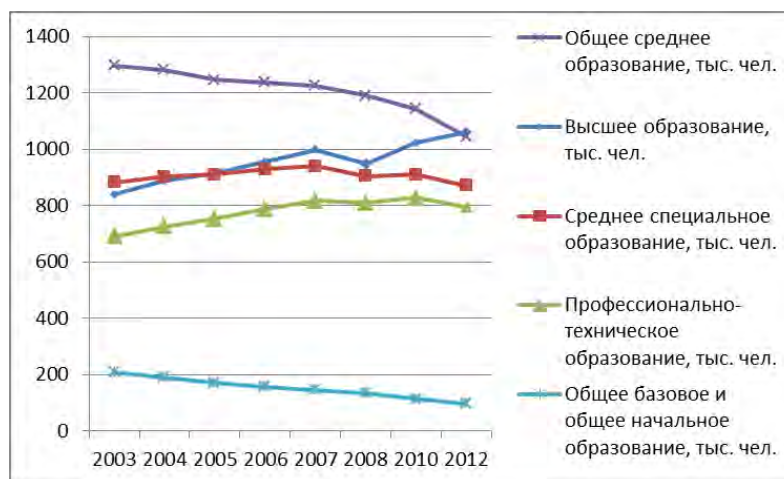


Рисунок 1 – Уровень образования занятых в Республике Беларусь, 2003-2012 гг.
Источник: составлено автором по [5, 6, 7].

На рисунке прослеживается тенденция уменьшения количества людей, имеющих общее среднее, общее базовое и общее начальное образование, и одновременный скачкообразный рост количества людей с высшим образованием, даже несмотря на общее снижение числа занятых вследствие таких демографических проблем, как старение и сокращение населения. Для более наглядного сравнительного отражения

тенденции увеличения общего уровня образованности ниже представлены диаграммы (рисунок 2, 3), отражающие количество занятых в экономике по уровню образования в процентном соотношении.

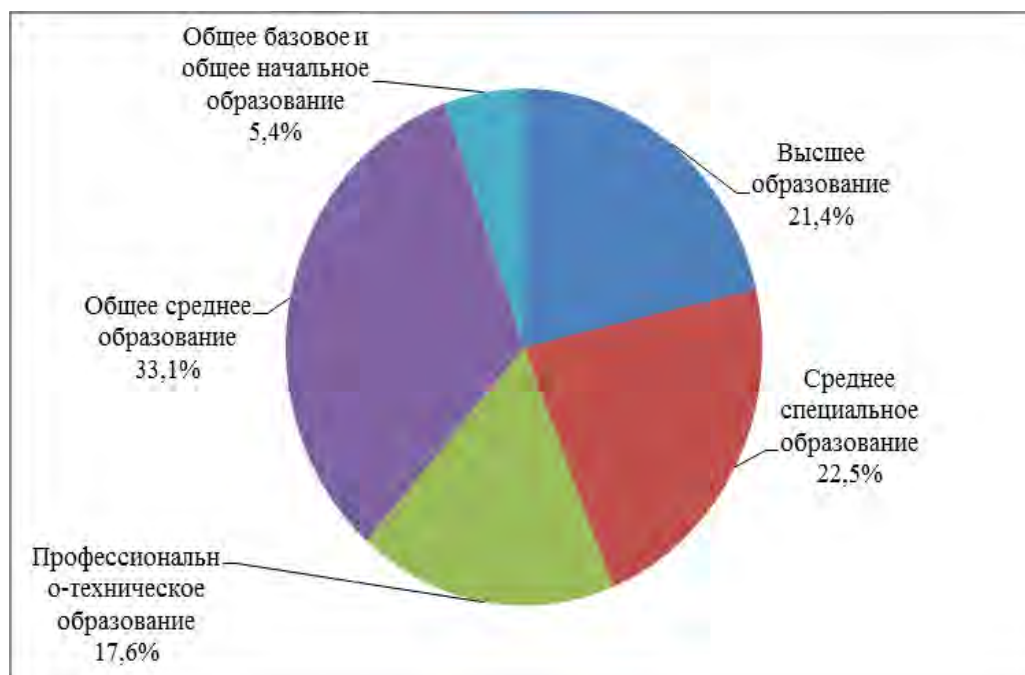


Рисунок 2 – Уровень образования занятых в Республике Беларусь, 2003 г.
Источник: составлено автором по [5, 6, 7].

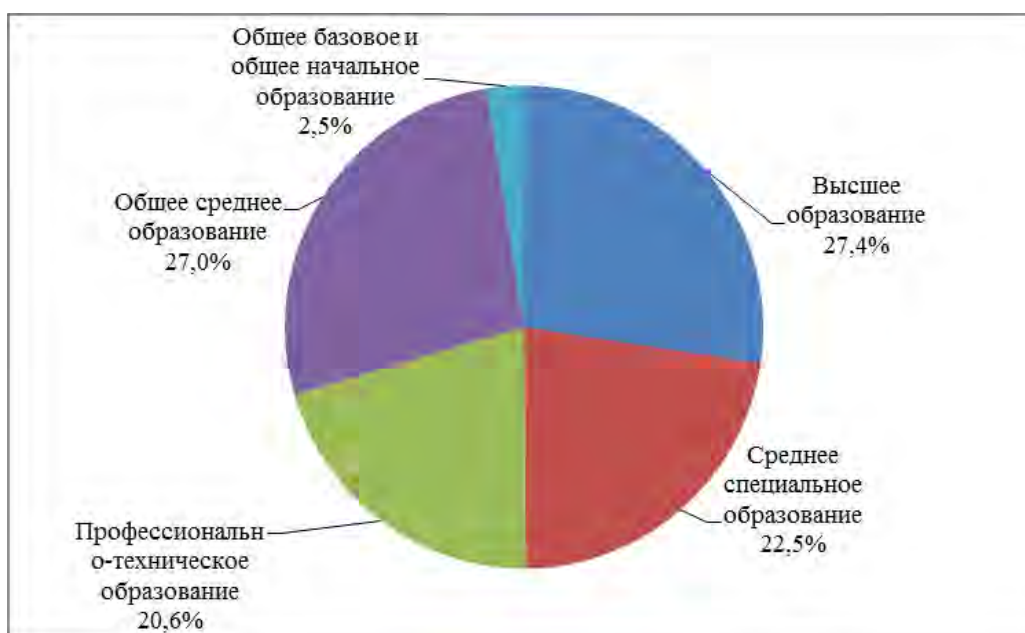


Рисунок 3 – Уровень образованности занятых в Республике Беларусь, 2012 г.
Источник: составлено автором по [5, 6, 7].

Доля занятых лиц, имеющих высшее образование, за 10 лет выросла на 6 %. По всей видимости, такая тенденция будет сохраняться и в дальнейшем. Данный показатель является важным, т.к. в результате увеличения удельного веса образованных и высококвалифицированных кадров, накопления социального капитала и элементов общей и профессиональной культуры происходит повышение творческого (в том числе научного, технического) потенциала трудящихся.

Другим показателем, отражающим реальный научный потенциал, является количество персонала, занятого научными исследованиями и разработками. Под последним будем понимать «совокупность лиц, чья творческая деятельность, осуществляемая на систематической основе, направлена на увеличение суммы научных знаний и поиск новых областей применения этих знаний, а также занятых оказанием прямых услуг, связанных с выполнением научных исследований и разработок» [7, с. 149]. В Республике Беларусь число таких занятых в 2014 году составило 27 208 человек (0,003 % от численности населения). По этому показателю наша страна уступает странам-лидерам Западной Европы таким, как Германия (0,0072 %), Нидерланды (0,0069 %), Соединенное Королевство (0,0057 %). Уступая России (0,005 %) и находясь примерно на одном уровне с Украиной (0,003 %), Республика Беларусь опережает партнеров по Евразийскому экономическому союзу Казахстан (0,0012 %) и Армению (0,0019 %), а также Китай (0,0023 %). Однако если оперировать цифрами, отражающими количество персонала, занятого научными исследованиями и разработками, а не процентным соотношением, то ситуация выглядит значительно хуже. Так, например, Китаю наша страна уступает более чем в 100 раз. Более того, в отличие от большинства развитых и развивающихся стран, в которых количество персонала, занятого научными исследованиями и разработками, с каждым годом растет (так, в период с 2005 по 2012 годы в Китае – в 2,3 раза, в Германии и Нидерландах – в 1,2 раза), в Республике Беларусь в последние годы оно остается относительно стабильным [8]. Более того, если выбрать более длинный отрезок времени (рисунок 4), то можно проследить тенденцию к уменьшению рассматриваемой категории лиц.

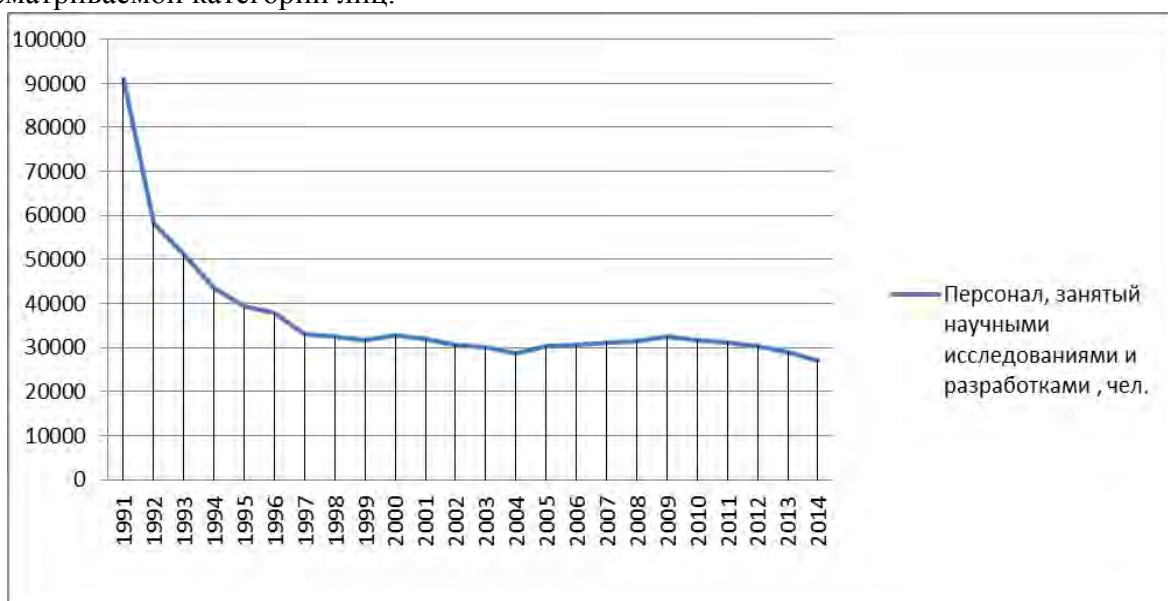


Рисунок 4 - Персонал, занятый научными исследованиями и разработками, 1996-2014 гг.

Источник: составлено автором по [8, 9, 10, 11].

Вместе с тем наблюдается старение научных кадров, что само по себе является проблемой, т.к. не удастся обеспечить их расширенное воспроизводство. Отражение данных, подтверждающих обозначенную проблему, представлено на рисунках 5, 6.

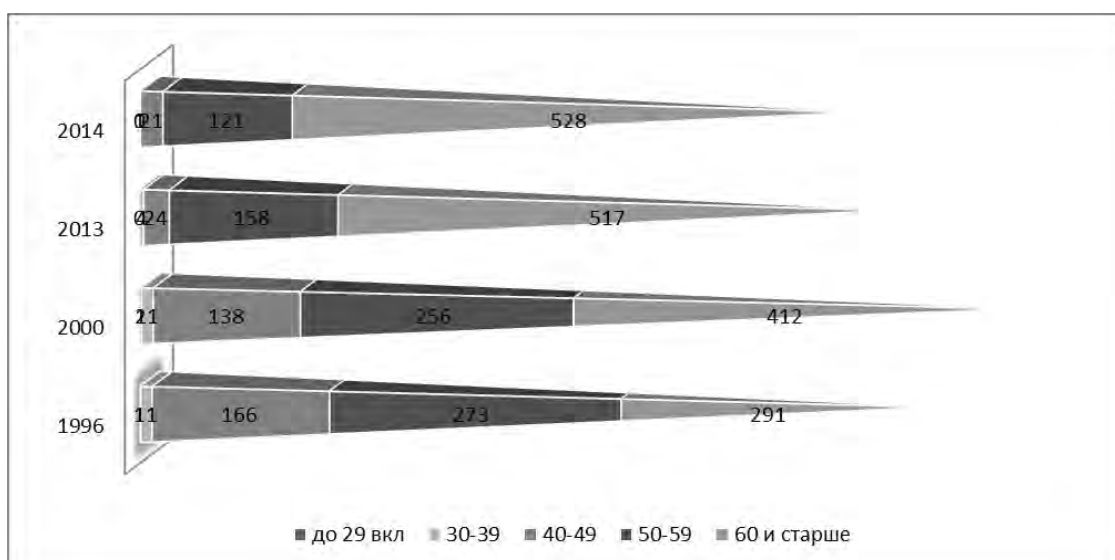


Рисунок 5 - Исследователи, имеющие ученую степень доктора наук, чел.¹
 Источник: составлено автором по [8].

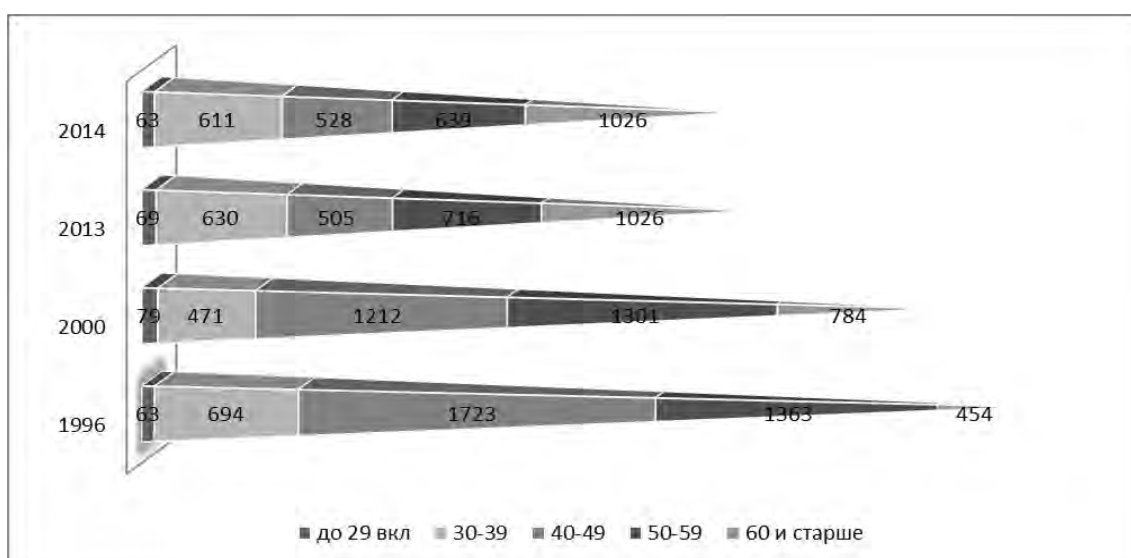


Рисунок 6 - Исследователи, имеющие ученую степень кандидата наук, чел.
 Источник: составлено автором по [8].²

При сохранении тенденции к уменьшению общего числа исследователей³, имеющих ученую степень, увеличивается число и доля тех, чей возраст превышает 60 лет, и резко уменьшается число исследователей моложе этого возраста (за исключением числа исследователей, имеющих ученую степень кандидата наук, чей возраст составляет 30-39 лет). Обозначенная проблема негативно скажется на развитии экономики в долгосрочной перспективе, или, говоря иначе, не позволит получить тех преимуществ, которые могли бы быть получены при развитии обратного сценария, ведь устойчивое развитие экономики на современном этапе может быть обеспечено при условии объедине-

¹ Примечание. Данные за 1996 год отражают число исследователей по возрастным категориям: до 30 (включительно), 31-39.

² Примечание. Данные за 1996 год отражают число исследователей по возрастным категориям до 30 (включительно), 31-39.

³ Исследователи – работники, профессионально занимающиеся научными исследованиями и разработками и непосредственно осуществляющие создание новых знаний, продуктов, процессов, методов и систем, а также управление указанными видами деятельности [8].

ния усилий науки и производства в целях недопущения попадания страны в ловушку «догоняющего развития».

Все сферы совокупного общественного производства в своем единстве, продиктованном, во-первых, необходимостью в постоянном обмене результатами труда, а во-вторых, тем фактом, что в реальном мире они практически не встречаются в «чистом» виде, сохраняют некую относительную автономность и противоречивость. Такая дифференциация позволяет выделить виды и формы труда, типы работников, особенности содержания труда. В каждой из сфер производства некий продукт является результатом труда как целесообразной деятельности, направленной на создание материальных и духовных благ. Однако в целях сужения объекта исследования разграничим понятие просто «полезной деятельности» и понятие «труд». Принимая во внимание тот факт, что «способность к труду является основным, но не единственным человеческим свойством» [2, с. 121], а сам труд является сложным, комплексным, системным образованием, «которое экономической наукой рассматривается через систему взаимодействия прежде всего двух типов комплексных противоречивых условий – экономических и социальных» [2, с. 121], понимая под деятельностью «специфически человеческую форму активного отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение и преобразование» [12, с. 180], можно сказать, что не всякая полезная деятельность является трудом, а общественная полезность является необходимым, но не достаточным условием отнесения деятельности к труду. Как сфера жизнедеятельности человека труд охватывает множество проявлений активности, характеризуемой рядом критериев: целесообразность, осознанность, результативность, направленность на создание материальных и духовных благ, энергозатратность, наличие механизмов внешнего и (или) внутреннего контроля. Для исследований труда в рамках экономической науки обязательными критериями отнесения того или иного вида деятельности к труду, помимо названных, является создание потребительных стоимостей. На выделении этого критерия основано определение категории «труд», данное К. Марксом и не теряющего своей гносеологической актуальности и сегодня: «труд – это процесс, совершающийся между человеком и природой, т.е. целесообразная деятельность человека, в процессе которой он своей собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой, создает необходимые потребительные стоимости» [13, с. 188]. Труд, выступающий в качестве фактора производства, направлен на создание потребительных стоимостей. Эта направленность человеческой деятельности позволяет отграничить такие виды деятельности, как ведение домашнего хозяйства, направленное на удовлетворение личных потребностей, криминальная деятельность, направленная не на создание, а присвоение потребительной стоимости, хобби, волонтерскую деятельность и другие виды деятельности. Речь идет не о том, что перечисленные виды деятельности не являются трудом, а о том, что предпринимается попытка отграничить тот труд и те трудовые отношения, которые нас интересуют в рамках настоящего исследования и которые преобладают в системе экономических отношений на современном этапе социально-экономического развития нашего государства.

Под трудовыми отношениями мы будем понимать «отношения, которые возникают и устанавливаются между субъектами в процессе трудовой деятельности при создании материальных средств и благ, а также услуг необходимых для удовлетворения экономических потребностей и нужд общества и его членов с целью обеспечения их жизненности» [14, с. 8]. Такое понимание трудовых отношений основывается на взгляде на экономическую систему как на «единый, устойчивый, организационно оформленный, относительно самостоятельный, материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляются внутренне взаимосвязанное производство, присвоение

и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, также для создания материальной базы, необходимой во всех остальных сферах общественной жизни» [1, с. 25-26]. Как и другие объекты экономического анализа, трудовые отношения в чистом виде в реальной действительности не могут функционировать, однако в целях научного анализа допустимо отделить их от других блоков экономических отношений (отношений собственности, потребностных отношений, статусных отношений и отношений определения социально-экономического поведения субъектов) и социальных отношений (семейных, возрастных, религиозных, политических). Такое понимание позволяет отграничить труд от потребительской деятельности, обозначая целесообразность, осознанность и направленность труда. Трудовые отношения, как и любая другая система (или, в данном случае подсистема экономических отношений), имеет свою структуру, которая предполагает наличие субъекта трудовых отношений как носителя активности, объекта трудовых отношений как то, на что направлена эта активность, а также самой активности как взаимосвязи между субъектом и объектом трудовых отношений и между субъектами. Такой подход к рассмотрению структуры системы трудовых отношений позволяет говорить о том, что последние включают в себя субъект-объектные отношения, межсубъектные отношения, а также внутрисубъектные отношения. Последние определяют специфичность труда, которая заключается в том, что субъект в процессе выполнения труда сам становится объектом, в случае, если «он направляет активность на собственное «я», на самопознание ил самоизменение самого себя» [15, с. 23]. Следует, однако, добавить, что в процессе труда доля активности в той или иной степени всегда направлена на самого себя, т.к. реализовывая свои навыки и умения в процессе выполнения трудовой деятельности, человек совершенствуется в профессиональном плане, что позитивно влияет на его социальное развитие и, как следствие, развитие общества в целом. Об этом писал еще К. Маркс, отмечая, что «воздействуя ... на внешнюю природу и изменяя ее, он в то же время изменяет свою собственную природу» [13, с. 188]. Такое понимание диалектики трудовых отношений позволяет согласиться с выделением основной социально-экономической функции трудовых отношений как «обеспечения производительной трудовой деятельности по созданию материальных средств и услуг, необходимых для обеспечения физической жизненности человека и общества, и развитие трудовых и других его способностей, обеспечивающих разностороннее развитие, самоутверждение и максимальную выживаемость» [15, с. 13]. Другими элементами структуры трудовых отношений являются цели, условия и средства достижения этой цели, определяющие ее, результаты отношения [15, с. 21].

ВЫВОДЫ

Современная политэкономия выработала общие подходы к исследованию категорий «труд» и «трудовые отношения». Труд характерен для всех сфер совокупного общественного производства (материальное, духовное, социальное производство и производство общественного человека). Имея свою специфику в каждой из названных взаимосвязанных и взаимозависимых сфер, труд выполняет функцию обеспечения жизненности отдельного человека и общества в целом, его (в идеале качественно расширенного) воспроизводства. Однако, рассматривая трудовые отношения как вид экономических отношений и отделяя их (абстрактно) от других блоков экономических и социальных отношений, в исследовании социально-экономических систем с позиции политэкономии определим трудовую деятельность как целесообразную деятельность субъекта, направленную на создание материальных средств и благ для обеспечения жизненности общества и его членов.

Рассматривая трудовую деятельность как элемент системы трудовых отношений (как активность исходного элемента трудовых отношений, субъекта), отметим, что выбор или признаки этого субъекта определяют характер трудового отношения, а условия и средства – его цель и направленность. При исследовании трудовых отношений и управления ими прежде всего необходимо четко обозначить исследуемый субъект, в качестве которого может выступать как индивид, совокупность индивидов, класс, трудовой коллектив, трудовые ресурсы отрасли и т.д. При обозначении признаков субъекта и его места и роли в социально-экономической системе произойдет автоматическое сужение категории «труд» для целей конкретного исследования. По результатам проведенного исследования скорректируем понимание трудовых отношений как субъект-объектных, межсубъектных и внутрисубъектных отношений, которые возникают в процессе труда, выполняемого в целях создания материальных средств и благ для обеспечения жизнеспособности общества и его членов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Герасимов, Н.В. Экономическая система / Н.В. Герасимов. – Минск : Навука і тэхніка, 1991. – 349 с.
2. Никитенко, П.Г. Ноосферная экономика и социальная политика / П.Г. Никитенко. – Минск : Белорусская наука, 2006. – 478 с.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://un.by/pdf/OON_sMall_Rus.pdf. – Дата доступа: 16.10.2015.
4. Демографическая ситуация, человеческий и социальный капитал Республики Беларусь: системный анализ и оценка / [С.Ю. Солодовников и др.]. – Минск: Белорусская наука, 2008. – 423 с.
5. Статистический сборник «Труд и занятость в Республике Беларусь, 2006 (Стат.сб.) Минстат Республики Беларусь. – Минск, 2006. – 375 с.
6. Статистический сборник «Труд и занятость в Республике Беларусь, 2011 (Стат.сб.) Минстат Республики Беларусь. – Минск, 2011. – 348 с.
7. Статистический сборник «Труд и занятость в Республике Беларусь, 2014 (Стат.сб.) Минстат Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 320 с.
8. Статистический сборник «Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь», 2010-2014 (Стат. Сб.) Минстат Республики Беларусь – Минск, 2015. – 138 с.
9. Наука Республики Беларусь: 1996. Стат.сб./ БелИСА – Минск, 1997. – 126 с.
10. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2009: Стат.сб.- Минск: ГУ «БелИСА», 2010.- 196 с.
11. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2006: Стат.сб.- Минск: ГУ «БелИСА», 2007.- 212 с.
12. Большая Советская Энциклопедия (в 30 томах). Гл. ред. А.М. Прохоров. Изд. 3-е. М.: Советская Энциклопедия, 1972. – Т.8. – 592 с.
13. Маркс, К., Энгельс, Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 23.
14. Морова, А.П. Социальная политика в сфере трудовых отношений / А.П. Морова. – Минск : ИСПИ, 2000. – 174 с.
15. Характер, структура и факторы формирования экономических отношений / Л.П. Васюченко [и др.]. – Минск: Навука і тэхніка, 1992. – 191 с.

Статья поступила в редакцию 22 декабря 2015 года.

УДК 339.9.01

ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА ВЫБОР ВЕКТОРА
ВНЕШНЕГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.М. СИДОРОВА

аспирант экономического факультета,
Белорусского государственного университета, г. Минск

Аннотация

В данной статье исследуется вопрос влияния неформальных институтов на выбор внешнего вектора развития. Неформальные институты являются неписаными правилами игры, определяющие рамки взаимодействия и поведения в обществе. Базовым неформальным институтом является экономическая ментальность. Феномен неформальных институтов и их влиянию на интеграционные процессы глубоко изучен различными науками: антропологией, историей, психологией, социологией, политологией. Многие теоретические и методологические выводы и положения активно используются экономической наукой. Экономическая ментальность Республики Беларусь была измерена на основе этнометрической методике Хофстеда. Для Республики Беларусь характерно выше среднего уровень дистанции власти, низкий индивидуализм, высокий уровень избегания неопределенности, умеренная степень маскулинности, умеренный показатель конфуцианского динамизма. Согласно данной методике Республика Беларусь занимает промежуточное положение между Западом и Востоком, немного ближе к Востоку.

Ключевые слова: *неформальные институты, экономическая ментальность, методика Хофстеда.*

Abstract

This article deals with the impact of informal institutions on the selection of the external vector of development. Informal institutions are unwritten rules of the game that determine the scope of interaction and behavior in society. The basic informal institutions is the economic mentality. The phenomenon of informal institutions and their impact on the integration processes are deeply studied various sciences: anthropology, history, psychology, sociology, political science. Many theoretical and methodological conclusions and positions are widely used economic science. Economic mentality of the Republic of Belarus has been measured on the basis of the etnometrichal method of Hofstede. For the Republic of Belarus is characterized by above-average level of power distance, individualism is low, a high level of uncertainty avoidance, a moderate degree of masculinity, a moderate rate of Confucian dynamism. According to this technique Belarus occupies an intermediate position between East and West, a little closer to the East.

Key words: *informal institutions, economic mentality, Hofstede's methodology.*

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире одним из важнейших векторов развития является создание интеграционных образований, т.е. выбора внешнего вектора развития.

Экономическая интеграция позволяет использовать преимущества от масштаба, расширить рынок, увеличить приток инвестиций из-за рубежа, создать более благоприятную внешнеэкономическую среду, разрешить многие проблемы торговой политики, провести структурную перестройку стран и их модернизацию, развивать национальную

экономику более высокими темпами, расширить инфраструктуру, внедрять новейшие технологии.

Политическая интеграция позволяет в более сжатые сроки согласовать общую внешнюю и внутреннюю политику, проводить и защищать свои интересы на международной арене.

Начало 90-х годов 20 века ознаменовалось глубокими экономическими реформами, которые затронули все “новые” страны, получившие реальную независимость после распада СССР. Каждой стране пришлось искать свой путь развития и строить свою государственность. Несмотря на противоположные тенденции в политике постсоветских стран, развитие интеграционных преобразований является достаточно перспективным, так как может принести большое количество экономических выгод.

При анализе различного рода интеграционных объединений в первую очередь обращают внимание на экономико-политические предпосылки и причины, не обращая внимания на ограничительные рамки, которые накладывают историко-культурные ценности и традиции. В основе данных рамок лежат неформальные институты.

Неформальные институты способствуют развитию интеграционного объединения. Создание и закрепление эффективных экономических связей возможно лишь тогда, когда оно будет основано на конгруэнтных неформальных институтах, а в основе интеграционных процессов будут находиться развитие и закрепление ценностей, традиций, норм консолидированного экономического поведения. Именно неформальные институты во многом определяют качество созданного интеграционного образования, его отличительные черты, структуру, масштабы, общую стратегию взаимодействия. Стратегия и тактика стран, которые участвуют в интеграционном объединении, соответствуют устоявшейся в этих странах системам ценностей и норм, устоявшимся порядков и типов социально-экономической системы. Поэтому важно, чтобы в ситуации развития интеграционных процессов и формирования новой институциональной основы учитывались не только существующая политическая и социально-экономическая система, но и неформальные институты, исторически сложившиеся в странах.

Данному вопросу уделяют достаточно большое внимание. В западной мысли подобные разработки велись антропологами (Е. Evans-Pritchard, Р. Бейтс Э. Колсон, Р. Познер, Б.К. Малиновский, Р. Бенедикт); политологами (Wallace W., Rosamond B, Laursen F.); социологами (Р. Бойд (Boyd), П. Ричерсон, Г. Хофстед, Ш. Шварц, Э. Торндайк, Э. Уотсон, Ф. Тромпенаарс); экономистами (Д. Норт, Р. Томас, Б. Вайнгаст, Р. Нельсон). На постсоветском пространстве данное направление исследования изучают В.С. Агеева, З.В. Сикевич, П.Н. Шихирева, М.В. Грачева, психолог Л.А. Окольская, Я.И. Кузьминов, Эл. Панеях, А.М. Либман, Ю.В. Латов и Н.В. Латова, В.А. Сумин, В.С. Магун, М.Г. Руднев. Ж. Тошенко, П.А. Кохно, И. Валестани, В.Б. Мантусов, Н.К. Исингарин, Ю.В. Шишков, В.Л. Шмулевич, Н.С. Зиядуллаев, А.И. Искандаров, Барановский В.Г., Буторина О.В.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В последнее время широко возрос интерес к исследованию институтов и их влиянию на экономическое развитие стран. Широко признано, что “институты имеют значение” и играют ключевую роль в понимании того, почему некоторые страны имеют более выгодное экономическое положение по сравнению с другими.

Д. Норт писал в своем фундаментальном исследовании, что “даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуа-

ции выбора; несложно увидеть, что неформальные правила пронизывают всю нашу жизнь” [1, с. 56].

Неформальные институты способствуют организации реального функционирования интеграционного объединения. Расширение и укрепление эффективных экономических взаимосвязей возможно лишь тогда, когда оно будет основано на конгруэнтных неформальных институтах, а интеграционные процессы будут основаны на дальнейшем развитии и укреплении ценностей, традиций, норм консолидированного экономического поведения [2, с. 39-42]. Неформальные институты во многом определяют качество созданного интеграционного образования, его масштабы, отличительные черты, структуру, общую стратегию взаимодействия и основные мотивы.

Накопленный исторический опыт интеграционного взаимодействия показывает, что стратегия и тактика стран, которые участвуют в интеграционном объединении, во многом соответствуют устоявшейся в этих странах системам ценностей и традиций, сложившихся порядков, типов социально-экономической системы [3, с. 131-145]. Поэтому важно, чтобы в ситуации развития интеграционных процессов и формирования новой институциональной основы учитывались не только существующая политическая и социально-экономическая система, но и неформальные институты, исторически сложившиеся в странах.

Начиная преимущественно со второй половины 20-го века, активизируются научные исследования в данной области. Ученые в разных научных областях изучают неформальные институты и их влияние, как на функционирование самой системы, так и на взаимодействие между различными ее элементами. В первую очередь, это характерно западным ученым. Причем можно классифицировать эти исследования по научным направлениям, сконцентрировавшим свое внимание на определенном аспекте общей проблемы. При этом стоит отметить, что очень многим исследованиям в данной области характерен междисциплинарный подход (взаимосвязанные между собой исследования в политологии, антропологии, лингвистике, психологии, культурологии, истории, экономике). Результаты систематизации и обобщения исследований приведены в таблице 1. Как видно из таблицы 1, неформальные институты и их значение в определении поведения людей и функционировании всего общества изучается многими областями науки. Значение также имеет тот факт, что одни и те же формальные институты в каждом обществе приводят к различным последствиям и по-разному влияют на определенные стратегии развития.

Неформальные институты – это правила поведения, которые в виде традиций и норм определяют и влияют на течение всех сторон политико-экономической жизни и на поведение людей [4].

По Д. Норту неформальные институты – это правила поведения, которые в виде традиций или привычек воспроизводятся без вмешательства третьей силы [1, с. 56].

Базовым неформальным институтом является экономическая ментальность. А. Олейник так определяет категорию экономическая ментальность: «Экономическая ментальность характеризует специфику сознания населения, которое складывается исторически и проявляется в единстве сознательных и несознательных ценностей, норм и установок, которые отображаются в поведении населения. Она включает стереотипы потребления, нормы и образцы взаимодействия, организационные формы, ценностно-мотивационное отношение к работе и богатству, а также степень восприимчивости (или невосприимчивости) к зарубежному опыту» [5, с. 702].

Экономическая ментальность складывается исторически на определенной территории и задает экономические установки мышления и поведения, характерные для населения определенной территории.

Таблица 1 - Исследование неформальных институтов в рамках мировой науки

Область исследования		Область исследования и основные выводы	Основные представители
Западная наука			
Философия	Общетеоретические аспекты проблемы ментальности.		И. Кант, Э. Дюркгейм, Г. Лебон, З. Фрейд, Э. Фромм, Л. Леви-Брюль, К. Леви-Строс, Л. Февр, П. Динцельбахер и др.
Антропология	Обычаи, привычки, общность взглядов регулировали жизнь всего первобытного племени, упрощая ее, делая поведение других людей более понятным. Координирующая и регламентирующая роль неформальных институтов. Обеспечивают удовлетворение множества потребностей людей, одними из которых являются "интегративные потребности". Обеспечивают общую схему поведения, влияют на степень интеграции с другими культурами (высокая степень склонности к интеграции или низкая), обеспечивают возможность "вбирания в себя" новых элементов из других культур.		Е. Эванс-Причард (Evans-Pritchard), Р. Бейтс (Bates), Э. Колсон (Colson), У. Г. Самнер, Б.К. Малиновский, Р. Бенедикт, Р. Лингтон, М. Херсковиц и др.
Политология	Влияние неформальных институтов на становление законодательной системы и концепции права. Теория призматических обществ: причина "неправильного" функционирования рыночных институтов (законодательной и судебной системы) в существовании антагонизма между внедренными формальными и существующими неформальными институтами. Концепция происхождения права на основе влияния традиций и обычаев. Разработка историко-культурологического аспекта интеграционных процессов стран ЕС.		Дж. Зопэн (Zupan), М. Калт (Kalt), К. Шелпс (Shepse), Б. Вайнгаст (Weingast), Ф. Риггз (Riggs), В. Эрлих, Wallace W., Rosamond B., Laursen F., Шишков Ю.В., Искандаров А., Барановский В.Г., Бугорина О.В., В. Колер-Кохом, С. Каррер, Дж. Стейнс и др.
Социология и психология	Влияние на деятельность людей внеэкономических факторов. Социобиология (культура, которая передается путем обучения и имитации от одного поколения к другому, и является важнейшим институтом, служащим базисом для построения любой схемы деятельности людей). Бихевиоризм, изучающий стимулы, как любое воздействие внешней среды и реакции людей на эти воздействия. Изучение иерархической организации и структуры ценностных ориентаций и различных видов культурных систем, сглаживание культурных конфликтов. Разработка методик для оценки неформальных институтов (ментальности, культурных факторов) с целью сопоставления стран.		Макс Вебер, Р. Бойд (Boyd), П. Ричерсон (Richerson), Дэвид Мак-Клелланд, И.М. Сеченов, И.П. Павлов, Т. Парсонс. Методика Г. Хофстеда для оценки экономической ментальности, В. Бильского (Bilsky) для изучения "латентных мотивационных типов ценностей", Ф. Тромпенаарса "The Seven Cultures of Capitalism" для оценки хозяйственной культуры, исследовательская программа по глобальному анализу лидерства и поведения в организациях GLOBE, проект WVS ("Всемирное исследование ценностей") для оценки социокультурных и политических изменений, методика Шварца "Universals in Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries" и др.

Окончание таблицы 1.

<p>Экономическая наука</p>	<p>Изучение неформальных институтов как важных детерминант поведения людей и принятия ими хозяйственных решений. Нормы, обычаи, традиции, привычки оказывают влияние на принятие экономических решений субъектами хозяйствования и играют важнейшую роль в выборе институционального устройства и вектора сотрудничества с другими странами, причем мотивы поведения людей и принятия ими решений гораздо сложнее, чем в упрощенных моделях принятия решений, описываемых на основе принципа максимизации полезности. Различные неформальные институты оказывают сильное воздействие, способное “побороть” рациональное поведение. Активное применение междисциплинарного подхода: использование теоретических достижений социологии и психологии, применение различных методик для оценки хозяйственной культуры (Хофстеда, Тромпенаарса, Ш. Шварца, проекты GLOBE, WVS). Концептуальная разработка понятия неформальных институтов.</p>	<p>Д. Норт, Р. Томасам и Б. Вайнгастром, D. Nelson др.</p>
<p>Философия</p>	<p>Постсоветская наука</p> <p>Исследование теории и истории культуры.</p>	<p>П.С. Гуревич, В.Е. Давыдович, Г.В. Драч, Б.С. Ерасов, Ю.А. Жданова, Н.С. Злобина, С.Н. Иконникова, В.М. Межуев и др.</p>
<p>История, социология и психология</p>	<p>Изучение особенностей характера и поведения народов бывшего СССР, вопроса самосознания и ментальности, культуры. Разработана концепция евразийства: выявлены признаки, характерные для евразийской цивилизации, обоснована объективность интеграционных процессов, обосновывается утверждение об объективной естественной комплиментарности евразийских народов и существовании единого евразийского суперэтноса.</p>	<p>В.С. Агеева, З.В. Сикевич, П.Н. Шихирева, М.В. Грачева, Л.А. Окольская, В.В. Кириенко, В.С. Магун, М.Г. Руднев, А.Г. Дугин, Л.Н. Гумилев, А.С. Панарин и др.</p>
<p>Экономическая наука</p>	<p>Анализ духовной составляющей народов и ее соответствие проводимым реформам, изучение экономической ментальности как базового неформального института и ее оценка, обосновывается важность ментальных и культурных факторов как важных предпосылок развития интеграционных процессов.</p>	<p>Эл. Панеях, Я.И. Кузьминов А.М. Либман Ю.В. Латов и Н.В. Латова, В.А. Сумин, Л.Г. Горичева В.С. Магун и М.Г. Руднев, А. Наумов, П. Золин и др.</p>

Существуют два пути количественного измерения экономической ментальности. Первый способ был предложен А. Тверски, нобелевским лауреатом Д. Канеманом («поведенческая экономика») и В. Смитом («основоположник экспериментальной экономики»). Они положили начало изучения стереотипов мышления и поведения людей с помощью методов современного математического анализа. Но данная методика не совсем подходит для изучения такого неформального института как экономическая ментальность, так как главным объектом исследования является формирование различных суждений и принятия решений в условиях неопределенности¹ [6, с. 80-81; 7, с. 4-23].

Вторым путем исследования неформальных институтов являются этнометрические исследования.

Этнометрия – это направление этносоциальных исследований, в котором анализируются ментальные характеристики различных этнических групп с использованием формализованных (математических) методов [6, 80-91]. Данные исследования становятся все более популярными. Начало им было положено западными учеными в 50-60 гг. 20 века. Одной из главных причин были процессы глобализации, которые увеличивали взаимозависимость и комплементарность различных стран и народов. На теоретическом уровне подобные исследования давали возможность глубже понимать и анализировать становление и функционирование политико-экономического строя, особенности ведения бизнеса и менеджмента. Полученные знания можно эффективно использовать на практике, так как именно национально-культурные различия являются важной детерминантой любых преобразований, влияющей на конечный результат всего процесса. Эти же знания можно эффективно применять при установлении контактов с представителями других национальностей (что особенно важно в области ведения бизнеса в современном мире).

Именно этнометрические исследования обосновывают, как культура влияет на все формальные стороны жизни общества. Ведь непосредственно ментальность, находя свое выражение в культуре и системе ценностей, оказывает решающее воздействие на способ постановки проблемы, способ ее решения, способ мышления и восприятия, и самое важное, на целесообразность того или иного пути развития трансформаций. Так Ф. Тромпенаарс писал, что именно моральные ценности создают и увеличивают благосостояние нации при правильном и эффективном их использовании [8, с. 6].

Главной целью этнометрии является измерение и анализ основных культурных ценностей (ментальности) наций и сравнение их с культурными ценностями других наций, т.е. ранжирование их по “ментальным” полюсам.

Наиболее популярным этнометрическим методом количественного измерения экономической ментальности является методика Хофстеда.

Хофстед анализирует ответы на вопросы о ценностных ориентациях людей в разных странах вокруг одних и тех же проблем, но с разными “национальными” решениями в следующих областях [9, с. 70-103]:

- 1) неравенство, включая отношения с властью и непосредственными начальниками (PDI)- чем выше показатель, тем выше показатель дистанции власти;
- 2) отношения между индивидом и группой (IND/COL);
- 3) концепция мужественности и женственности в поведении людей (MAS/FEM);
- 4) как люди справляются с неопределенностью, насколько готовы к нововведениям, как относятся к контролю агрессии и выражению эмоций (UAI);
- 5) представления о развитии семьи, общества, понимание концепции времени (LTO).

¹Данная теория представлена в фундаментальных работах Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica* (1979); Tversky A., Kahneman D. (1992) *Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty*.

Согласно методике анализа и подсчета результатов, используемой в оригинальной методике Хофстеда, по Республике Беларусь получились следующие данные (таблица 2).

Таблица 2 - Результаты применения методики Хофстеда по Республике Беларусь

Дистанция власти (PDI)	Индивидуализм (IND)	Маскулинность (MAS)	Избегание неопределенности (UAI)	Долгосрочная ориентация (LTO)
61,5	38,9	48,5	75,9	60,7

Для белорусского народа характерен уровень дистанции власти выше среднего, низкий индивидуализм, высокий уровень избегания неопределенности, умеренная степень маскулинности, умеренный показатель конфуцианского динамизма.

Показатели экономической ментальности по странам приведены в таблице 3:

Таблица 3 - Результаты методики Хофстеда по странам

Страна	PDI	IND	MAS	UAI	Страна	PDI	IND	MAS	UAI
Северная Африка	77	20	46	54	Франция	69	71	43	86
Венесуэла	81	12	73	76	Финляндия	33	63	26	59
США	45	91	62	46	Эквадор	80	8	63	67
Уругвай	63	36	38	100	Восточная Африка	65	27	41	52
Турция	66	37	45	85	Дания	18	74	16	23
Таиланд	64	20	34	64	Коста Рика	36	15	21	86
Тайвань	58	17	45	69	Колумбия	68	13	64	80
Швейцария	34	68	70	58	Чили	64	23	28	86
Швеция	31	71	5	29	Канада	40	80	52	48
Испания	58	51	42	86	Бразилия	74	38	49	76
Южная Корея	60	18	39	85	Бельгия	66	75	54	94
Южная Африка	49	65	63	49	Австрия	11	55	79	70
Сингапур	76	20	48	8	Австралия	38	90	61	51
Сальвадор	67	19	40	94	Аргентина	50	46	56	86
Португалия	63	27	31	104	Арабские страны	81	38	53	68
Филиппины	95	32	64	44	Беларусь ¹	62	39	49	76
Перу	64	16	42	87	Россия ²	33	36	48	70
Пакистан	57	14	50	70	Украина ³	53	70	18	63
Норвегия	31	69	8	50	Казахстан ⁴	73	42	52	п
Новая Зеландия	22	79	58	49	Бангладеш	80	20	55	60
Нидерланды	39	80	14	53	Китай	80	20	66	30
Мексика	94	30	69	82	Люксембург	40	60	50	70
Малайзия	104	26	50	36	Болгария	70	30	40	85

¹ Оценки по Республике Беларусь были рассчитаны авторам согласно оригинальной методике Хофстеда (VSM 94).

² Оценки по России были рассчитаны А.И. Наумовым в 2006 г. [10].

³ Оценки Хофстеда по Украине были представлены И.В. Агеевой в 1999 г. и оценка mas по Хофстеду [11].

⁴ Оценки по Казахстану как таковые не рассчитывались, поэтому за основу были взяты оценки исследования GLOBE, предварительно переведенные в шкалу Хофстеда.

Окончание таблицы 3

Япония	55	46	95	92	Чехия	57	58	57	74
Ямайка	49	39	68	13	Эстония	40	60	30	60
Италия	54	76	70	75	Венгрия	46	80	88	82
Израиль	13	54	47	81	Мальта	56	59	47	96
Ирландия	28	70	68	35	Панама	95	11	44	86
Иран	60	41	43	59	Польша	68	60	64	93
Индонезия	78	14	46	48	Румыния	63	27	31	104
Индия	78	48	56	40	Вьетнам	70	20	40	30
Гонконг	68	25	57	29	Суринам	85	47	37	92
Гватемала	95	6	37	101	Марокко	70	46	53	68
Греция	61	35	57	112	Хорватия	73	33	40	80
Великобритания	38	89	66	35	Сербия	86	25	43	92
Германия	35	67	66	65	Словения ¹	71	27	19	88

Применяя кластерный анализ, можно определить кластер стран по схожести экономической ментальности (таблица 4):

Таблица 4 – Кластер стран по схожести экономической ментальности

Страны с рыночным менталитетом	Страны с рыночным социально-демократическим менталитетом	Страны с переходным менталитетом (промежуточное положение между Западом и Востоком)	Страны с нерыночным менталитетом
США	Швеция	Венесуэла	Северная Африка
Швейцария	Норвегия	Уругвай	Сингапур
Южная Африка	Нидерланды	Турция	Филиппины
Новая Зеландия	Финляндия	Таиланд	Малайзия
Италия	Дания	Тайвань	Ямайка
Израиль	Эстония	Испания	Индонезия
Ирландия		Эль-Сальвадор	Индия
Великобритания		Португалия	Гонконг
Германия		Перу	Эквадор
Канада		Пакистан	Восточная Африка
Бельгия		Мексика	Казахстан
Австрия		Иран	Бангладеш
Австралия		Гватемала	Китай
Люксембург		Греция	Вьетнам
Чехия		Франция	
Венгрия		Коста-Рика	
		Колумбия	
		Чили	
		Бразилия	
		Аргентина	

¹ Показатели по странам были рассчитаны Хофстедом [12].

Окончание таблицы 4

Страны с рыночным менталитетом	Страны с рыночным социально-демократическим менталитетом	Страны с переходным менталитетом (промежуточное положение между Западом и Востоком)	Страны с нерыночным менталитетом
		Арабские страны	
		Беларусь	
		Россия	
		Украина	
		Болгария	
		Мальта	
		Панама	
		Польша	
		Румыния	
		Суринам	
		Марокко	
		Хорватия	
		Сербия	

Кроме определения и анализа неформальной институциональной конвергенции или дивергенции также важно остановиться и на других аспектах экономической конвергенции/дивергенции стран.

Важным аспектам схожести или несхожести стран является конвергенция или дивергенция уровня развития. Под ней понимается процесс сближения или расхождения стран во времени по уровню экономического развития.

Технологическая конвергенция/дивергенция отражает процесс возникновения и распространения общих технологий, одинаковый уровень технологического развития.

Формальная институциональная конвергенция включает в себя наличие и распространение общих институтов. Она может быть как трансформационной, так и интеграционной [13, с. 12-17].

Неформальная институциональная конвергенция представлена в анализе показателями экономической ментальности.

Конвергенцию/дивергенцию уровня развития отражает показатель ВВП на душу населения в долл. США по ППС [14].

Для оценки схожести или различия формальной институциональной структуры и среды используются следующие показатели:

- индекс экономической свободы (The Heritage Foundation), который основан на таких критериях, как права собственности, свобода от коррупции, фискальная свобода, участие правительства, свобода предпринимательства, свобода труда, монетарная свобода, свобода торговли, свобода инвестиций, финансовая свобода. Страны делятся на страны со свободной экономикой, страны с преимущественно свободной экономикой, страны с умеренно свободной экономикой, страны с преимущественно несвободной экономикой, страны с несвободной экономикой [15].

- индекс качества государственного управления. Данный индекс содержит рейтинги стран по шести субиндексам качества государственного управления: учет мнения населения и подотчетность государственных органов, политическая стабильность и отсутствие насилия, эффективность работы правительства, качество законодательства, верховенство закона, сдерживание коррупции [16].

• индекс экономики знаний, который отражает как институциональную схожесть, так и технологическую. Это комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях и способность стран создавать, принимать и распространять знания. Он состоит из субиндексов экономического и институционального режимов (The Economic Incentive and Institutional Regime), субиндекса образования (Education and Human Resources), субиндекса инноваций (The Innovation System), субиндекса информационных и коммуникационных технологий — ИКТ (Information and Communication Technology) [17].

Технологическую составляющую отражают следующие показатели:

• глобальный индекс инноваций, который представляет собой взвешенную сумму оценок двух групп показателей: 1) располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input): институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, развитие внутреннего рынка, развитие бизнеса; 2) достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output): развитие технологий и экономики знаний, результаты креативной деятельности [18].

• стадия развития экономики согласно индексу глобальной конкурентоспособности. Страны делятся согласно стадиям технологического развития: 1 стадия – страны, в основе развития которых находится обеспеченность факторами (factor-driven), 2 стадия – страны, в основе развития которых находится эффективность использования факторов и конкурентных преимуществ (efficiency-driven), 3 стадия - страны, в основе развития которых находится инновационная деятельность (innovation-driven). Также выделяются страны, находящиеся в переходном положении от стадии 1 к стадии 2 и от стадии 2 к стадии 3 [19].

Таблица 5 - Результаты группировки стран согласно выделенным признакам:

Первая группа стран	Вторая группа стран	Третья группа стран	Четвертая группа стран
США	Тайвань	Уругвай	Венесуэла
Швейцария	Испания	Турция	Таиланд
Швеция	Южная Корея	Южная Африка	Сальвадор
Сингапур	Португалия	Мексика	Филиппины
Норвегия	Япония	Малайзия	Перу
Новая Зеландия	Италия	Ямайка	Пакистан
Нидерланды	Израиль	Греция	Иран
Ирландия	Франция	Коста Рика	Индонезия
Гонконг	Чили	Бразилия	Индия
Великобритания	Бельгия	Аргентина	Гватемала
Германия	Арабские страны	Беларусь	Эквадор
Финляндия	Чехия	Россия	Колумбия
Дания	Эстония	Казахстан	Украина
Канада	Венгрия	Болгария	Бангладеш
Австрия	Мальта	Панама	Китай
Австралия	Польша	Словакия	Вьетнам
Люксембург	Словения	Румыния	Суринам
		Хорватия	Марокко
			Сербия

К первой группе стран относятся страны преимущественно с рыночным и социально-рыночным менталитетом, а также несколько стран с нерыночным менталитетом,

которые достигли высоких показателей социально-экономического развития и технологическом развитии.

Ко второй группе стран относятся страны с переходным менталитетом. Также присутствуют одна страна с рыночным и несколько стран с социально-рыночным менталитетом. К данной группе страны также имеют показатели социально-экономического и технологического развития выше среднего.

Третья группа стран состоит преимущественно из стран с промежуточным менталитетом. Оценки социально-экономического и технологического развития находятся на среднем уровне. К данной группе относятся Беларусь, Россия и Казахстан. Это отражает наличие у данных стран схожих условий и результатов хозяйственной деятельности, что также является важным условием проведения интеграционных преобразований.

Четвертая группа стран состоит преимущественно из стран с нерыночным менталитетом и нескольких стран с переходным менталитетом. Преимущественно оценки социально-экономического и технологического развития находятся ниже среднего. Хотя в этой же группе есть страны, которые, несмотря на нерыночный менталитет, достигли высокого уровня развития.

ВЫВОДЫ

Интеграционные процессы, активизировавшиеся на постсоветском пространстве, тесно соприкасаются с самим институциональным устройством обществ и его изменением. При исследовании развития интеграционных процессов между различными странами необходимо учитывать сами институты и институциональные устройства социально-экономических систем, которые способствуют или препятствуют проведения эффективной и успешной интеграции или появляются после создания интеграционных образований. Хотя в подобных исследованиях основное внимание уделяется формальным правилам и механизмам их функционирования, но именно неформальные институты имеют гораздо больше влияния на поведение различных субъектов и его последствия. Исследователям при разработке стратегии интеграции и различных социально-экономических преобразований необходимо уделять внимание изучению неформальных правил игры, которые определяют многие важные мотивации и стимулы, движущие людьми, их ценности и ограничения, определяющие экономическое и неэкономическое поведение.

Формальные институты интеграционного образования закрепляются законодательно в достаточно короткие сроки. Лаг времени между принятием новых формальных институтов и началом их действий невелик в отличие от действий неформальных. Неформальные институты способствуют организации реального функционирования интеграционного объединения. Расширение и закрепление эффективных экономических взаимосвязей возможно лишь тогда, когда оно будет основано на конгруэнтных неформальных институтах, а интеграционные процессы будут основаны на дальнейшем развитии и закреплении ценностей, традиций, норм консолидированного экономического поведения. Неформальные институты во многом определяют качество созданного интеграционного образования, его масштабы, отличительные черты, структуру, общую стратегию взаимодействия, мотивы. Вопрос неформальных институтов и их влиянию на интеграционные процессы глубоко изучен различными науками: антропологией, историей, психологией, социологией, политологией. Многие теоретические и методологические выводы и положения активно используются экономической наукой. На постсоветском пространстве данное понятие также получило широкое распространение, особенно в связи с проведением реформ и поиска внешнего вектора. Различные исследователи ставят себе задачу выявить, каким образом неформальные институты влияют на политическую, законодательную и избирательную системы и другие фор-

мальные институты, т.е. каким образом неформальные институты определяют и влияют на течение всех сторон политико-экономической жизни и в какой степени определяют поведение людей, что, в конечном итоге, позволило сделать ряд важных выводов.

Методика Хофстеда позволяет количественно измерить экономическую ментальность. Она основана на пяти показателях: дистанция власти, индивидуализм/коллективизм, избегание неопределенности, долгосрочная ориентация, маскулинность/фемининность. Для Республики Беларусь характерно выше среднего (можно сказать умеренный) уровень дистанции власти, низкий индивидуализм, высокий уровень избегания неопределенности, умеренная степень маскулинности, умеренный показатель конфуцианского динамизма. Согласно данной методике Республика Беларусь занимает промежуточное положение между Западом и Востоком, немного ближе к Востоку.

Анализ конгруэнтности стран по экономической ментальности проводился с помощью кластерного анализа. Нынешний вектор развития страны (Таможенный союз) конгруэнтен экономической ментальности. Таким образом, экономическая ментальность Беларуси, России является переходной, т.е. сочетает в себе характеристики, как западного менталитета, так и восточного. Менталитет Казахстана является восточным. Также был проведен кластерный анализ по важным экономическим показателям и экономической ментальности. Беларусь, Россия, Казахстан относятся к третьей группе стран, которая состоит из стран с переходным менталитетом и средними оценками уровня социально-экономического и технологического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт / пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – Москва: “Фонд экономической книги «НАЧАЛА»”, 1997. – 188 с.
2. Акопян, А.С. Формирование институтов интеграции постсоветских стран / А.С. Акопян // Вестник ВолГУ. – 2008. – Серия 3. – № 1 (12). – С. 39-42.
3. Барковский, А.Н. Экономические стратегии стран СНГ: поляризация интересов / А.Н. Березовский // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 3. – С. 137-145.
4. Helmke, G. Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda / G. Helmke, S. Levitsky [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.oecd.org/dataoecd/52/23/37791245.pdf>. - Date of access: 14.02.2012.
5. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А.Н. Олейника. – Москва: ИНФРА-М, 2005. – С. 702.
6. Латова, Н.В. Этнометрические подходы к сравнительному анализу хозяйственно-культурных ценностей / Н.В. Латова, Ю.В. Латов // Вопросы экономики. – 2008. - № 5. – С. 80-102.
7. Белянин, А. Дэниел Канеман и Вернон Смит: экономический анализ человеческого поведения (Нобелевская премия за чувство реальности) / А. Белянин // Вопросы экономики. - 2003. - № 4. – С. 4-23.
8. Trompenaars, A. The Seven Cultures of Capitalism / A. Trompenaars, Ch. Hampden-Turner. – New-York: “Doubleday”, 1993. – 262 p.
9. Наумов, А.И. Влияние национальной культуры на управление бизнесом / А. И. Наумов // Менеджмент. - 1996. - № 3. - С. 70-103.
10. Наумов, А.И. Тенденции в изменении национальной культуры России с позиций ее влияние на управление бизнесом в период 1996-2006 гг. / А.И. Наумов, Н.В. Латова, И.А. Петровская [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/1176/file/4_NaumovAI_National_Culture.pdf. – Дата до-

ступа: 11.02.2014.

11. Липов, В.В. Коррекция национальной хозяйственной культуры как результат, критерий эффективности, цель и инструмент макроэкономической политики / В.В. Липов // Бизнесинформ. – 2007. – № 10 (1). – С. 31 – 36.

12. Hofstede and/or Globe cultural dimensions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.harzing.com/download/hgindices.xls. – Дата доступа: 18.02.2014.

13. Архиреев, С.И. Макроэкономическая верификация вектора институционального и технологического развития посттрансформационной экономики / С.И. Архиреев // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2013. – № 1(43). – С. 12-17.

14. GDP per capita, PPP (current international \$) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators_g. – Дата доступа: 04.03.2014.

15. Рейтинг стран мира по уровню экономической свободы по версии Heritage Foundation [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom>. – Дата доступа: 04.03.2014.

16. Worldwide Governance Indicators / Качество государственного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/governance-matters/governance-matters-info#hong-kong>. – Дата доступа: 04.03.2014.

17. The Knowledge Economy Index / Индекс экономики знаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info#estonia>. – Дата доступа: 04.03.2014.

18. Исследования Insead: глобальный индекс инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/07/06/4531>. – Дата доступа: 04.03.2014.

19. Schwab, K. The global competitiveness report 2012 -2013 / Schwab K. and etc. // World Economic Forum [Electronic resource]. – Geneva, 2013. – Mode of access: http://www.tfsa.ca/storage/reports/WEF_GlobalCompetitiveness_2012-13.pdf. – Date of access: 04.03.2006.

Статья поступила в редакцию 10 ноября 2015 года.

ПАМЯТКА АВТОРАМ СТАТЕЙ

Регистрационные формы и доклады принимаются в формате **в виде файла MSWord 2010 (.doc)** по e-mail: ek.nauka.today@mail.ru, моб. тел.: +375 29 609 8269, Мазуренко Ольга Максимовна технический исполнитель.

При оформлении статьи необходимо следовать нижеуказанным правилам, в противном случае редакционный совет оставляет за собой право не включать в сборник присылаемые материалы.

Редколлегия журнала 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.

РЕГИСТРАЦИОННАЯ ФОРМА АВТОРА СТАТЬИ

1	Фамилия, имя, отчество (полностью)	
2	Место работы	
3	Должность	
4	Ученая степень	
5	Ученое звание	
6	Адрес для переписки (с почтовым индексом)	
7	Контактный телефон	
8	E-mail	
9	Название статьи	
10	Дата предоставления статьи в редакцию	

Технические требования к оформлению статей

Автор, желающий опубликовать статью в журнале, должен представить в редакцию статью: объемом до 40 000 знаков (с пробелами) для доктора наук и объемом до 20 000 знаков (с пробелами) для кандидата наук (с учетом списка литературы).

Разметка страницы:

Поля. Верхнее – 2 см. Нижнее, левое и правое – 2,5 см.

Ориентация Книжная.

Размер бумаги А4 (210×297 мм).

Шрифт Times New Roman размером 12 пт. для всех элементов статьи (в таблицах допускается уменьшение шрифта до 8 пт.)

Абзац – 1 см:

Отступ:

перед – 0 см

после – 0 см

первая строка – 1 см.

Междустрочный интервал – одинарный.

Запрет висячих строк.

Интервал:

перед – 0 см

после – 0 см

Разметка страницы→Расстановка переносов→Параметры расстановки переносов

✓ Автоматическая расстановка переносов

Ширина зоны переноса слов – 0,63 см.

Макс. число последовательных переносов – 4.

Заголовки, наименование должности, названия таблиц и рисунков не переносятся.

Страницы не нумеруются.

УДК, ББК указывается обязательно.

УДК указывается слева в верхнем углу, шрифт Times New Roman размером 12 пт., обычный (не жирный). Здесь же на следующей строке указывается ББК.

***Заголовок и аннотация.** По центру без отступа обычным (не жирным) шрифтом прописными буквами печатается название доклада. Ниже по центру через интервал обычным шрифтом прописными буквами – **ФИО полностью**, статус докладчика (студент, курс обучения студента, магистрант, аспирант, кандидат, доктор, доцент, профессор, академик, член-корреспондент и др.), занимаемая должность, **e-mail для каждого автора**. Ниже по центру обычным шрифтом - полное наименование вуза, город, страна. Через интервал ниже наклонным шрифтом обычными буквами (выравнивание по ширине) печатается аннотация – до 10 строк. На следующей строке наклонным шрифтом обычными буквами (выравнивание по ширине) печатаются ключевые слова – до 10.

Название структурных элементов ВВЕДЕНИЕ, РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ, ВЫВОДЫ, ЛИТЕРАТУРА печатаются заглавными буквами через интервал после и перед текстом.

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 методики, 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.

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.

* Данные сведения приводятся на русском и английском языках.

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.

Список цитированных источников (ЛИТЕРАТУРА) оформляется по тем же правилам, что и в тексте диссертации. 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]). Список литературы приводится только **на языке оригинала**.

Исключения возможны по решению редакционного совета.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Уважаемые коллеги!

Приглашаем Вас принять участие в IX Международной научно-практической конференции «Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых, социальных и инженерных подходов», организуемой кафедрой «Экономика и право» факультета технологий управления и гуманитаризации Белорусского национального технического университета.

Цель конференции – определение направлений модернизации хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых, социальных и инженерных подходов.

К участию в конференции приглашаются: преподаватели вузов, научные работники, студенты, магистранты, аспиранты.

В рамках конференции будет работать **молодежная секция**.

Основные направления работы конференции:

экономические исследования; юридические исследования; социальные исследования; инженерно-экономические исследования; горное дело и экология.

Рабочие языки конференции – русский, английский, немецкий, французский.

Форма участия в конференции: очная, заочная.

Конференция состоится осенью 2016 г.

Информацию для участия в конференции, точную дату, место и время проведения конференции уточняйте по адресу conference_ftug_bntu@tut.by с пометкой «Межд.конференция-2016».

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ

Сборник научных статей

Выпуск 4

Ответственные за выпуск: *С.Ю. Солодовников, В.Э. Ксензова*
Компьютерная верстка *О.М. Мазуренко*

Подписано в печать 11.05.2016. Формат 60×84 ¹/₈. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 35,34. Уч.-изд. л. 13,82. Тираж 100. Заказ 156.

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.