



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 № 5

Минск
БНТУ
2017

**Редакционная
коллегия**

Солодовников С.Ю., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и право» БНТУ, председатель редакционной коллегии;

Ананьева В.Н., кандидат экономических наук, начальник учреждения образования «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров таможенных органов Республики Беларусь», советник таможенной службы 1-го ранга;

Байнев В.Г., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой инновационного менеджмента БГУ;

Богатырёва В.В., доктор экономических наук, профессор, проректор Витебского государственного университета имени П.М. Машерова;

Давыденко Е.Л., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений БГУ;

Данильченко А.В., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных экономических отношений БГУ;

Дроздов Г.Д., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры МОБиЖКН факультета сервиса Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

Ермолович В.Ф., доктор юридических наук, профессор, профессор кафедры криминалистики Академии МВД Республики Беларусь;

Ивуть Р.Б., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и логистика» БНТУ;

Кологривко А.А., кандидат технических наук, доцент, начальник управления подготовки научных кадров высшей квалификации БНТУ;

Курегян С.В., доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономика и право» БНТУ;

Лемешенко П.С., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики БГУ;

Лученок А.И., доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики Института экономики НАН Беларуси;

Медведев В.Ф., доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент НАН Беларуси, заведующий сектором мировой экономики Института экономики НАН Беларуси;

Морова А.П., доктор экономических наук, профессор;

Никитенко П.Г., доктор экономических наук, профессор, академик НАН Беларуси, советник НАН Беларуси;

Пастухов А.Л., кандидат философских наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой «Менеджмент таможенного и страхового сервиса» Санкт-Петербургского государственного экономического университета;

Симченко Н.А., доктор экономических наук, профессор, и.о. проректора по научной деятельности Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского, Российская Федерация;

Фаузер В.В., доктор экономических наук, профессор, руководитель отдела социально-экономических проблем, заведующий лабораторией демографии и социального управления ИСЭ и ЭПС Коми НЦ УрО РАН;

Хацкевич Г.А., доктор экономических наук, профессор, декан факультета бизнеса Института бизнеса и менеджмента технологий БГУ;

Цёхла С.Ю., доктор экономических, профессор, декан экономического факультета Таврического национального университета им. В.И. Вернадского;

Шебеко К.К., доктор экономических наук, профессор, ректор Полесского государственного университета;

Ксензова В.Э., кандидат экономических наук, доцент, ответственный за выпуск

**Адрес
редакции:**

Белорусский национальный технический университет, пр. Независимости, 65, корп. 1, каб. 327, 220013, г. Минск, Республика Беларусь

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

СОДЕРЖАНИЕ

НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Солодовников С.Ю. Теоретико-методологические основы исследования социального капитала как политико-экономического феномена.....	6
Ксензова В.Э., Ксензов С.В., Бакуменко И.В. Проблемы классификации и оценки транзакционных издержек на микроэкономическом уровне.....	57
Солодовникова Т.В. Специфика современного экономического дискурса как категории.....	80
Янович П.А. Основы теории поиска ренты.....	87
Солодовников С.Ю., Мазуренко О.М., Шут В.С. Сущность концепции устойчивого развития.....	95

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Лученок А.И. Согласование национальных интересов при проведении интеграционной политики.....	103
Бельский В.И., Тригубович Л.Г. Проблема активизации инновационного развития Республики Беларусь.....	116
Мелешко Ю.В. Эволюция услуг промышленного характера в Республике Беларусь в 1995 - 2015 гг.....	127
Голубова Н.А. Тарифы на электроэнергию для населения: зарубежный опыт (Португалия).....	145
Кобринец К.М., Хацкевич Г.А. Количественная методика оценки уровня экономической устойчивости предприятий деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь.....	155
Зорина Т.Г. Стратегия устойчивого развития энергетики Республики Беларусь: анализ и основные тенденции.....	168
Бунько С.А. Стратегическое территориальное планирование в Республике Беларусь: опыт и перспективы.....	191
Боброва А.Г., Петракова Ю.Н., Щербина Н.М. Образование и здравоохранение в человеческом капитале Республики Беларусь....	200
Маргарян А.Ш., Пика А. Распространение технологий и преодоление технологического разрыва	211
Манцерова Т.Ф., Чиж Е.П. Эффективность применения логистического подхода при строительстве энергетических объектов.....	225
Павлыш Э.В. Детерминанты инновационного потенциала региона в международной среде диффузии инноваций.....	235

Манцерова Т.Ф., Тымуль Е.И. Управление рисками с учетом технологических особенностей производства энергии.....	253
Сергиевич Т.В. Трудовой потенциал и управление трудом в текстильной и швейной промышленности как объекты экономического исследования.....	260
Чурсин А.А., Мелешко Ю.В., Анфимова М.Л.И. Состояние и основные направления развития космической отрасли Республики Беларусь: попытка методологического обобщения.....	276
Солодовников С.Ю. Социально-экономические факторы, определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси	296
Клименко В.А., Гурский В.Л., Мазуренко О.М. Теоретические основы трансферта технологий.....	309
Короткевич А.И., Аль-Хамзави А. Монополизация экономики как способ повышения эффективности участия в международной конкуренции.....	318

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Куган С.Ф. Оценка логистической системы Беларуси международными экспертами.....	328
---	-----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Гурский В.Л. Согласование интересов субъектов промышленной политики как основа разрешения противоречий в процессе международного промышленного сотрудничества стран ЕАЭС.....	336
Маргарян А.Ш., Тагарян А.Э. Экономический рост и экономическое развитие: проблемы количественного и качественного соотношения.....	352
Павловская С.В., Шаврук Ю.А. Мировая экономика сквозь гендерную призму.....	362
Гурский В.Л. Трехкомпонентная концепция согласованной промышленной политики в ЕАЭС.....	377
Маргарян А.Ш., Солодовников С.Ю., Галоян Д.Р. Оценка адаптивности стран-членов ЕАЭС к инвестиционным процессам в условиях активизации региональной экономической интеграции.....	395
Гурский В.Л., Клименко В.А., Шут В.С. Трансфер технологий как экономический феномен.....	403

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Петров А.В. Модель таможенной службы Беларуси в аспекте формирования стратегии ее развития.....	411
---	-----

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

Нго Ань Туэт. Формирование модели энергетического кластера для возобновляемых источников энергии во Вьетнаме.....	421
Телегина О.В. Предметная область исследования в современной теории предпринимательства.....	435

В ПОМОЩЬ ЛЕКТОРУ

Клименко В.А. Социальная рыночная экономика: генезис и принципы становления и развития.....	445
Рыбка Д.П. Формирование системы оценки управленческого персонала в условиях модернизации.....	465
ЛИСТ ИСПРАВЛЕНИЙ	481

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 316.42(476)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФЕНОМЕНА*

С.Ю. СОЛОДОВНИКОВ

д-р экон. наук, профессор,

заведующий кафедрой «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

На основе раскрытия теоретико-методологических основ исследования социального капитала как политико-экономического феномена выяснено, что специфическим свойством социального капитала является то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Показаны методологические основы применения институционального подхода при исследовании социального капитала. Раскрыта специфика социального капитала в глобализирующемся обществе.

Ключевые слова: социальный капитал, теория социального капитала, глобализация общества.

Abstract

On the theoretical and methodological foundations study of social capital as a political and economic phenomenon found that a specific property of social capital is that its total number in the society is not the sum of "social capital" of all its subjects. Showing the methodological basis for the use of the institutional approach in the study of social capital. Specificity of social capital in a globalized society.

Keywords: social capital, social capital theory, the globalization of society.

* Статья подготовлена к печати на основании работ: Солодовников, С.Ю. Социальный капитал как социально-экономический феномен // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Сер. 5. Эканоміка. 2009. № 2 (89). С.96-103; Солодовников С.Ю. Социальный потенциал Республики Беларусь: теория, методология, практика / С.Ю.Солодовников. – Минск: Беларус. навука. 2009. 303 с.

ВВЕДЕНИЕ

В последние десятилетия в мире произошли радикальные технологические изменения, по своему влиянию на эволюцию человечества сопоставимые только с неолитической революцией и с эпохой Великих географических открытий, происходящих на фоне промышленной революции в Европе, и приведших к созданию огромных колониальных империй. Глобальная социально-технологическая революция, свидетелями и участниками которой мы все являемся, по своему значению и последствиям затмевает те лежащие на поверхности проблемы и вызовы, с которыми столкнулось сегодня человечество, страны и народы. Человечество начинает по-новому смотреть на цели и критерии общественного прогресса. Глобальные цивилизационные трансформации нашли свое отражение и в эволюции предмета экономической теории. Постепенно, сначала исподволь, а потом и все более явно, уже к концу прошлого века, на смену узко экономическим концепциям, рассматривающим социальные факторы как дополнительные транзакционные издержки, а государство как «невидимую» или «грабящую» руку рынка, приходят социально-институциональные концепции, позволяющие увидеть в социальных экономических отношениях основу функционирования любой национальной экономической модели. Формируется понимание государства как сложного общественного и социально-экономического феномена, выполняющего роль конфигуратора современного рынка.

Сегодня невозможно понять феномен становления и развития постсоветских стран без учета целого комплекса институциональных, политических и исторических факторов. В связи с этим в отечественной политической экономии возникает гносеологическая необходимость осмысления такого важнейшего фактора экономического роста как социальный потенциал и формы его капитализации.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

1. Общее представление о теории социального капитала

В настоящее время в обществоведении появилось большое количество новых понятий, при формулировании которых используется такая экономическая категория как капитал. Этот гносеологически позитивный процесс, свидетельствующий, помимо прочего, о продолжающейся конвергенции социальных наук, заставляет ученых экономистов не только попытаться еще раз уточнить категорию «капитал», но и включить в предметную область экономической теории исследование таких

«пограничных» общественных феноменов, как социальный, административный, политический, культурный и символический капитал. Вместе с тем, автор солидарен с исследователями, которые в своих исследованиях исходят (или исходили) из признания определяющей роли в экономической системе общества экономического капитала по сравнению с другими капиталами или, в терминологии П. Бурдьё, полями. В частности, названный автор отмечал, что хозяйственная жизнь является той областью, в которой «экономическое поле стремится навязать свою структуру другим полям» [1, с. 57] и что «...экономический капитал образует основу всех других форм капитала. И хотя последние полностью к нему не сводятся, они оказывают свое воздействие лишь в той мере, в какой скрывают наличие в своей основе экономического капитала, которые желают оставаться неузнанным» [2, р. 106]. Аналогичной точки зрения придерживается и В. В. Радаев, который указывает: «Каждый капитал стремится к доминированию, однако среди всех перечисленных форм экономической капитал по праву занимает центральное место» [3, с. 29], поскольку «во-первых, логически он наиболее близок своему изначальному политико-экономическому понятию» [3, с. 29]. Во-вторых, хозяйственная жизнь является той областью, в которой экономический капитал (включающий в своем объективированном состоянии денежный капитал или финансовые средства, производственный капитал или средства производства, товарный капитал или готовые продукты) стремится навязать свою форму другим социальным отношениям. «И в-третьих, на эмпирическом уровне параметры экономического капитала, как правило, коррелируют со многими параметрами, обозначающими количество и качество прочих ресурсов» [3, с. 29]. Вместе с тем, следует подчеркнуть, что автор полностью согласен с исследователями, считающими, что «...при сведении всей совокупности ресурсов к экономическому капиталу понимание хозяйственного процесса становится невозможным» [3, с. 29].

Научно-корректное раскрытие теоретико-методологических основ исследования социального капитала невозможно без понимания категории социальное. Это проистекает из того, что в экономической и ряде других общественных наук не выработано единого корректного определения самой категории «социальное». Как результат этого - калейдоскопичность мнений при рассмотрении, например, такой системы как «социальная рыночная экономика». Так, в частности, по мнению Ф. Хайека, слово «социальный» «...стало самым бестолковым выражением во всей нашей моральной и политической лексике... и сейчас все чаще выступает в роли слова «благое» при обозначении всего высоконравственного» [4, с. 3]. Как отмечает Л. Бальцеревич, мало кто точно знает, что означает термин

«социальная рыночная экономика», «... но почти каждый блаженно верует, что за ним скрывается некая улучшенная разновидность рыночной экономики» [5, с. 3]. Поэтому, для того, чтобы избежать в дальнейшем при теоретико-методологическом рассмотрении категории социальный капитал морализации (вместо объективного рассмотрения сущности социально-экономических явлений) и декларативности (вместо доказательности), определимся в трактовке категории социальное исходя из предмета исследования современной политической экономии.

В русскоязычной литературе, если оставить в стороне фактическое отождествление некоторыми авторами социальных отношений с общественными отношениями в целом, [6, с. 188-189] можно выделить три основные точки зрения на специфику социальных отношений.

Ряд исследователей разделяют выдвинутое М. Н. Руткевичем понимание социальных отношений как «...равенство и неравенство различных групп людей, и, прежде всего, общественных классов, по их положению в обществе» [7, с. 13]. Автор согласен с А. К. Белых и В. М. Алексеевым, которые считают, что специфика социальных отношений не раскрывается в вышеупомянутой точке зрения. «Эти виды отношений охватывают собой все общественные отношения. Действительно, экономические, политические и духовно-идеологические отношения – это все отношения между людьми, их общностями в лице наций, классов, социальных групп, трудовых коллективов. И отношения равенства и неравенства функционируют также во всех общественных сферах – равенство и неравенство экономическое, социальное, политическое и духовно-идеологическое» [8, с. 79]. Данные авторы считают, что «методическим критерием вычленения того или иного вида общественных отношений является объект, по поводу которого складываются отношения между людьми» [8, с. 79]. Последнее замечание само по себе также не вызывает возражений.

По мнению А. К. Белых и В. М. Алексеева социальные отношения «...представляют собой отношения между людьми, их коллективами как носителями качественно различных видов труда, различных трудовых функций» [8, с. 79]. А социальная структура, - как отмечает А. К. Белых, - это многообразие социально-трудовых субъектов [9, с. 82]. Аналогичного подхода к проблеме придерживался и Р. И. Косолапов, который писал, что социальная структура основывается на общественном разделении труда. «Социальная структура – это закономерное отражение разделения труда в облике групп людей, принадлежащих к различным специализированным сферам производства и общественной жизни, в отношениях этих групп друг к другу...» [10, с. 22]. Г. В. Мокроносов также сделал вывод, что «общественное разделение труда и социальная структура общества по

существованию совпадают, поскольку речь идет об одном и том же – о месте групп, классов в системе производственных отношений» [11, с. 53].

При таком подходе допускается фактическое отождествление социальных и трудовых отношений, сведение первых к общественному разделению труда, теряется смысл в выделении самой категории «социальные отношения», т.к. она может быть полностью заменена категорией «общественное разделение труда». Это ведет к тому, что из социальных отношений выпадают семейные, возрастные, религиозные, политические и многие другие отношения и остаются лишь трудовые отношения. Если встать на эту точку зрения, то по-прежнему остается нерешенным вопрос о том, через какую же категорию определять совокупность общественных отношений и в чем субстационарно-гносеологическая сущность этой категории, т.е. подход А. К. Белых и В. М. Алексеевой не помогает раскрыть суть социальных отношений, а уводит исследователей в сторону от этого.

Другие авторы придерживаются взглядов В. П. Тугаринова, согласно которым область социальных отношений включает классы, сословия, нации, народности, профессии и категории, отражающие различные взаимоотношения между этими людскими коллективами [12, 13, 14, 15, 16, 17].

Приведенная точка зрения дает достаточно точное представление о специфике социальных отношений. Вместе с тем, при таком подходе из социальных отношений исключаются отношения между индивидами, что ведет к искусственному сужению их сферы деятельности. Дополнив вышеприведенный перечень отношениями между отдельными людьми, мы будем в качестве социальных отношений рассматривать все субъект-субъектные отношения.

Данная точка зрения соответствует взглядам на специфику социальных отношений М. Вебера, который, рассматривая все разнообразие этих отношений, всегда имел в виду «...только определенный тип поведения отдельных людей» [18, с. 614]. Он также отмечал, что ««социальным» мы называем такое действие, которое по предполагаемому действующим лицом или действующими лицами смыслу соотносится с действием других людей или ориентируется на него» [18, с. 614].

Следует отметить, что в обществоведении длительное время сосуществуют два направления в изучении социальных структур. При одном из них в качестве основных компонентов этой структуры рассматриваются исключительно социальные страты, что не позволяет исследователю раскрыть реальные социально-экономические, политические, этнические и иные общественные противоречия, а также определить реальные, а не мнимые (абстрактные) тенденции развития

социума и факторы их определяющие. При втором основными компонентами социальной структуры принимаются классы, причем внутри самого этого направления существуют принципиально разные подходы:

во-первых, когда приверженцы классовой теории делают акцент на том, что социальная структура связана с дифференциацией между индивидами. В таком случае, прежде всего, рассматривается не род занятий людей, а их профессиональная позиция, не доходы людей, а распределение доходов между субъектами, что позволяет раскрыть социальное неравенство. В качестве теоретической цели при этом провозглашается необходимость раскрытия и объяснения исторических форм и степеней дифференциации и влияние последней на социальную эволюцию [19]. Очевидным недостатком этого узкого подхода является сужение, сводящее на нет его методологическое значение, содержания, вкладываемого в понятие «социальная структура общества», лишь к дифференциации между индивидами. На самом деле названная структура так же включает в себя демографические, нравственные и многие иные отношения;

во-вторых, когда исследователи расширительно трактуют понятие «классовой структуры» реально ведя речь «...о тех же иерархиях социальных групп, что и у представителей собственно стратификационного подхода» [20, с. 41]. При этом, ввиду полной тождественности понятий, категориальное дублирование вносит только гносеологическую сумятицу, поскольку мешает четко определить исходные понятия данных социальных парадигм и гипотез;

в-третьих, когда исследователи признают, что категория «социально-классовая структура» уже понятия «социальная структура» и что первая структура полностью входит во вторую (интеграционный подход). При этом существует реальная возможность как разграничить названные структуры, так и дать им четкие, внутренне не противоречивые определения [21, с. 274].

После того как нами было оговорено то, как в дальнейшем будет трактоваться понятие социальное, можно вернуться к рассмотрению современных форм капитала. При этом необходимо учитывать, что все существующие формы капитала «...могут (выделено мной – С.С.) в той или иной мере конвертироваться в экономический капитал, в том числе в его денежную форму. Социальный капитал приносит информацию об экономических ресурсах. Административный капитал открывает наиболее краткий путь к их источникам. А политический капитал дает возможность побороться за эти источники. Культурный капитал облегчает способы мобилизации экономического капитала. А символический капитал позволяет представить его более значительным в глазах других агентов.

Наконец, человеческий и физический капиталы помогают извлекать из использования экономических ресурсов наибольшие доходы» [3, с. 29]. Экономический капитал, а точнее, обладание им в его объективированных формах, способствует установлению нужных связей, позволяет «...покупать должностных лиц и сами должности; экономический капитал делает своего обладателя более весомым в глазах окружающих, открывает доступ к образованию и позволяет поддерживать хорошее физическое состояние. Экономический капитал, обладающий наибольшей ликвидностью, способен к эффективному перетеканию в другие формы» [3, с. 29-30].

В классическом политико-экономическом понимании капитал обладает пятью конституирующими свойствами: ограниченный хозяйственный ресурс, накапливаемый хозяйственный ресурс, ликвидный ресурс, воспроизводящая стоимость и стоимость, создающая добавочную стоимость [22, с. 21]. При этом подходе представляется научно-корректным определение капитала, данное В. В. Радаевым, как накапливаемого хозяйственного ресурса, «...который включен в процессы воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации своих разнообразных форм» [3, с. 21].

Оставляя в стороне существующее разнообразие форм капитала, исходя из заявленной цели нашего исследования, остановимся, прежде чем перейти непосредственно к социальному капиталу, лишь на одной из них, а именно на человеческом капитале. Эта категория была введена в научный оборот неоклассической экономической теорией [23, 24]. Под этой формой капитала, как правило, понимается совокупность накопленных профессиональных *знаний, умений и навыков*, получаемых в процессе образования и повышения квалификации, которые впоследствии могут приносить доход – в виде заработной платы, процента или прибыли [3, с. 25]. Человеческий капитал непосредственно связан с социально-профессиональной структурой, фиксирующей дифференциацию субъектов по профессиональным и квалификационным признакам [21, с. 65-78]. Человеческий капитал является атрибутом отдельного индивида и не может быть быстро передан от одного субъекта другому.

Начиная с 90-х годов прошлого века в обществоведении активно обсуждается такая форма капитала как социальный капитал [25]. Р. Патнем - один из авторов, определивший направление дискуссии о социальном капитале, определил социальный капитал как: «... характеристики социальной жизни – сети, нормы и доверие, – которые побуждают участников к более эффективному совместному действию по достижению общих целей» [26, р. 66]. Дж. Коулман отмечает,

что эта форма капитала связана с установлением и поддержанием связей с другими хозяйственными агентами. Социальный капитал, по его мнению, – это совокупность отношений, порождающих действия. Эти отношения связаны с ожиданиями того, что другие агенты будут выполнять свои обязательства без применения санкций [27, 28]. Эта одновременная концентрация ожиданий и обязательств выражается обобщающим понятием *доверия* [trust]. Чем больше обязательств накоплено в данном сообществе, тем выше «вера в реципрокность», или взаимность [reciprocity] и, следовательно, выше уровень социального капитала [26, p. 66].

Объективированную структурную основу социального капитала, как справедливо отмечает В. В. Радаев, «...формируют *сети социальных связей*, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных сетей, которые часто имеют тенденцию к относительной замкнутости, складывается институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному *социальному кругу*, или *членство в группе*» [3, с. 27]. Иными словами, «социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, которые связаны с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания, – иными словами, членством в группе. Последняя дает своим членам опору в виде коллективного капитала [collectively-owned capital]» [29, p. 102-103].

Вместе с тем, П. Бурдьё подчеркивает, что социальный капитал – это нечто больше, нежели просто сеть групповых связей. Его природа предполагает трансформацию устойчивых отношений, таких как соседство, отношения в коллективе коллег и даже родственные связи, в отношения, являющиеся «необходимыми и выбранными, которые предполагают длительные субъективно-эмоциональные обязательства (чувства благодарности, уважения, дружбы и т.д.)» [29, p. 249-250]. Поскольку социальный капитал распределяется между элементарными социальными группами и классами неравномерно то он выступает в качестве важного фактора воспроизводства социально-классовой (профессионально-квалификационной, имущественной, объемно-правовой) структуры общества.

2. Методологические основы применения институционального подхода при исследовании социального капитала

Измерение социального капитала, как справедливо отмечают социологи, возможно только через *степень включенности* в те или иные сети, а также через институциональные характеристики самих этих

сетей [30, с. 169-172]. Признание тесной связи между институциональной средой общества и уровнем развития в нем социального капитала, во-первых, делает возможным корректное теоретико-методологическое осмысление такого общественного феномена как «социальный капитал» и, во-вторых, требует в рамках заявленного нами предмета исследования, предварительного определения того, что же следует понимать под категориями социальные институты и институциональные матрицы.

В настоящее время при исследовании институциональных матриц гносеологически перспективным представляется методологический подход, опирающийся на три исходных теоретических постулата. «Во-первых, она (*гипотеза об институциональных матрицах – С.С.*) разрабатывается в рамках объективистской парадигмы, рассматривающей общество как объективную реальность, существующую вне и независимо от воли и желания конкретных субъектов и развивающуюся по собственным законам. Во-вторых, используется понятие базового института, представляющего собой глубинные, исторически устойчивые формы социальных связей, обеспечивающих интегрированность общества как единого целого. В-третьих, признается тезис триединства общества, при котором оно является одновременно и целостным, содержащим в себе основные подсистемы – экономику, политику, идеологию» [31, с. 26-27]. Такой подход, допустимый при социологическом исследовании, не достаточен в рамках современной политэкономии.

Следует так же подчеркнуть, что разграничение и обособление объективистской и субъективистской социальных парадигм обусловлено как объективными, так и субъективными причинами. «С одной стороны, такое разделение позиций отражает реальное устройство общества, в котором представлены как системные, образующие его устойчивые структуры, так и деятельность социальных субъектов, взаимодействующих между собой в рамках таких структур. С другой стороны, проявление двух названных позиций базируется на особенностях познающих общество субъектов, т.е. ученых, склонных больше либо к восприятию неизменной, структурной, либо постоянно меняющейся, деятельностной стороны человеческой истории» [31, с. 35]. Эти особенности научного мышления были раскрыты в трудах А. Маслоу, который отмечал преобладание у ученых склонности либо к аналитическому, либо к синтетическому способу построения концепций [32, с. 67-72]. «В соответствии с этим Маслоу выделял и два направления в научном труде, на одном полюсе которого преобладает изучение реального, живого, человеческого, а на другом идеального, «бесчеловечного» (*общечеловеческого – С.С.*), скрытого» [31, с. 35]. Следует отметить, что если с точки зрения анализа социальных явлений, протекающих в относительно обособленных

социальных системах (исследуемых, прежде всего, в рамках микросоциологии), такое противопоставление правомерно, то при политэкономическом анализе оно неизбежно будет приводить в научных трудах либо к фактическому игнорированию наличия в обществе людей (субъектов) – при последовательно объективистском подходе, либо к отказу от рассмотрения объективных связей и отношений, идеализации и индивидуализации общественных структур.

По нашему мнению, для создания целостной социальной парадигмы, описывающей закономерности развития экономической системы общества с учетом возрастающей роли социального капитала (исходя из методологических требований, предъявляемых современной политической экономией) необходимо по новому сформулировать гипотезу об институциональных матрицах. Во-первых, эта гипотеза разрабатывается в рамках объективистской парадигмы, рассматривающей общество как объективную реальность, существующую вне и независимо от воли и желания конкретных субъектов и развивающуюся по собственным законам. Во-вторых, при этом используется субъектный (но не субъективный) подход, рассматривающий все социально-экономические отношения в обществе через их персонификацию, т.е. в неразрывной связи с социально-экономическими субъектами разной степени интегрированности. В-третьих, используется понятие базового института, представляющего собой глубинные, исторически устойчивые формы социальных и социально-экономических связей, обеспечивающих интегрированность общества как единого целого. В-четвертых, признается тезис триединства общества, при котором оно является одновременно и целостным, содержащим в себе основные подсистемы – экономику, политику, идеологию. В-пятых, признается тезис единства общественно-экономической формации, которая «представляет собой пространственно и социально отграниченную целостную материально-общественную систему, функциональное назначение которой состоит в обеспечении совместной жизни людей в единстве всех ее сторон» [33, с. 6] и включает в себя сферы: материальное производство, производство человека, социальное производство и духовное производство.

Следует отметить, что в настоящее время, в обществоведении и, в частности, в социологии, «...несмотря на попытки построения социологами интегративного подхода, объединяющего объективистскую и субъективистскую парадигмы, каждая из них существует и развивается относительно самостоятельно, опираясь на свойственную ей методологическую позицию принципиальной устойчивости или изменчивости общества, а также соответствующую систему понятий, - справедливо отмечает С. Г. Кирдина, - постепенно преодолеваемое

противостояние между социологами, работающими в рамках объективистской и субъективистской парадигм, не снимает, тем не менее, противоречивости их выводов, получаемых при изучении одних и тех же социальных ситуаций... Поэтому зачастую исследователи обосновывают и прогнозируют прямо противоположные траектории развития и социальных изменений» [31, с. 37-38]. Похожая ситуация наблюдается и в современной экономической теории, когда представители различных экономических специальностей и школ на основании проводимого ими мониторинга национальных экономик зачастую получают прямо противоположные выводы. Преодолеть это возможно только, во-первых, путем усиления методологической (политэкономической) составляющей в исследованиях всех экономических специальностей и, во-вторых, в возвращении в экономическую теорию живого человека со сложной системой мотиваций и социально-экономических интересов. В таком случае объектные и субъектные экономические отношения и структуры будут рассматриваться как взаимодополняющие.

Начиная со второй половины 90-х годов прошлого века в российском обществоведении началось осознание необходимости методологического прорыва в исследовании социальных явлений, связанного, прежде всего, с преодолением относительной ограниченности объективистской и субъективистской социальных парадигм. Так С. Г. Кирдина следующим образом ставит этот вопрос: «Возможно ли методологически корректное разрешение этой дилеммы (*ограниченности объективистской и субъективистской социальных парадигм – С.С.*)? Существуют ли связи причинного характера между институциональной и социально-групповой структурами общества? Каковы пределы их влияния друг на друга? В каком соотношении находятся институциональная система и социально-групповая структура общества? И если допускается наличие связей причинного характера между ними, почему до сих пор не удается эти связи четко, на строгом понятийном уровне обозначить и проанализировать?» [31, с. 37-38]. В рамках белорусской экономической теории автор в свое время касался проблем, непосредственно соприкасающихся с заявленной С. Г. Кирдиной проблематикой, в частности, при формулировании авторской концепции трансформации социально-классовой структуры общества Республики Беларусь и теоретико-методологического обоснования государственной экономической политики по реализации этой концепции, и были разработаны: во-первых, модель экономической обусловленности социально-классовой дифференциации современного общества, отличающаяся авторским блоком, определяющим социальный статус человека через его место в системе трудовых отношений и во взаимосвязи с системами отношений собственности, пот-

ребностей и социально-экономического определения поведения субъектов и, во-вторых, комплекс предложений по целенаправленному формированию государством социально-классовой структуры общества на основе создания приоритетно стимулирующих условий для развития классов: интеллектуалов, менеджеров, управленцев и качественного изменения классов: рабочих и крестьянства (в направлении роста их профессионализма и адаптации к новым постиндустриальным технологиям), класса служащих силовых структур (в направлении сокращения их численности и роста профессионализма), а также создание соответствующей этой структуре правовой базы, в том числе защиту социально-экономических интересов детей и учащейся молодежи, сокращению деклассированных групп, что будет способствовать экономическому росту и устойчивому развитию страны [34, 21]. На сегодняшний день многие из уже имеющихся у нас методологических наработок, в частности, разработанный понятийный аппарат, могут быть эффективно применены при раскрытии методологических проблем персонификации институциональных матриц и роста продукционного эффекта социального капитала.

При дальнейшем рассмотрении институциональных матриц, исходя из специфики предмета политической экономии («политическая экономия – наука, изучающая отношения между социальными субъектами, включенными в единый, относительно устойчивый, организационно оформленный материально-общественный комплекс, в пределах которого осуществляется внутренне взаимосвязанное производство, присвоение и социально значимое потребление материальных средств и благ для обеспечения физической жизни общества, а также для создания материальной базы всех сфер общественной жизни. Политическая экономия исследует законы, управляющие развитием экономической системы, а так же рассматривает названные системы в различные исторические периоды и эпохи») [35], основное внимание следует уделять изучению устойчивых, существующих как рамки для социально-экономического поведения, глубинных институциональных структур, становление которых обусловлено материальными условиями возникновения и развития общества. При этом нельзя игнорировать персонификацию институциональной матрицы, т.е. социально-экономических и социальных субъектов, выступающих носителями (воплощением) социального капитала. Это означает, что выработанная методология позволит ученым экономистам ответить на вопросы о том, могут ли социально-экономические субъекты воздействовать и как они воздействуют на институциональную структуру, как, в свою очередь,

институциональная структура формирует экономическую систему, социальный капитал и социально-классовую структуру общества.

В представленной работе автор считает целесообразным использовать подход, сформулированный С. Г. Кирдиной, для тех случаев, когда в научном исследовании институциональные структуры «...обладают приоритетом – онтологическим и методологическим – перед авторами. Исследование в этом случае направлено на изучение институциональной структуры, сложившейся исторически и определяющей социальные отношения и взаимодействия социальных групп как внешний по отношению к ним фактор. В отличие от теорий старого и нового позитивизма, теория институциональных матриц продолжает тем самым традиции материалистической диалектики в познании общества, точнее, исторического материализма, одной из центральных идей которого являлось изучение необходимых общественных отношений, складывающихся вне зависимости от воли и желания людей» [31, с. 39-40]. При этом институты понимаются «...в их глубинном смысле, как системы определенных и неизбежных связей между членами общества, обусловленные внешними условиями выживания социума. Тем самым институты образуют своеобразный скелет общества, обеспечивающий его историческую устойчивость и воспроизводство как социальной целостности» [31, с. 40].

Вместе с тем, следует подчеркнуть, что в данном контексте изучение институциональных матриц при помощи исследования «необходимых общественных отношений, складывающихся вне зависимости от воли и желания людей» не означает, что в своей дальнейшей работе нами не будут приниматься во внимание человеческие мотивы, потребности и интересы. Однако, названный тезис подчеркивает объективный (а не субъективный) характер субъектного социально-экономического поведения, что, как мы уже подчеркивали ранее, позволяет говорить об обусловленности субъектного поведения объективными и субъективными факторами. В вышеприведенной цитате С. Г. Кирдиной, таким образом, была допущена небольшая методологическая неточность, обусловленная тем, что у нее в работе отсутствует четкое разграничение понятий субъективное и субъектное. В рамках политэкономического исследования персонификации институциональных матриц на первое место выступают сущностные, неслучайные, регулярно повторяющиеся (т.е. носящие прежде всего объективный характер) межсубъектные отношения, адекватно описываемые категорией социально-классовая структура общества. Не сущностные, случайные, эпизодические межсубъектные (т.е. синергетические) отношения в экономической теории учитываются лишь в той степени, в какой они могут повлиять на динамику социально-

классовой структуры. Для описания этого процесса правомерно использовать категорию социально-классовая организация общества.

В настоящее время многими русскоязычными авторами справедливо выделяются две основные тенденции в рассмотрении институтов. Первая тенденция заключается в том, что институты становятся объектом все большего числа общественных наук. Вместе с тем, «...до середины XIX века институты изучались в основном правоведами и понимались как сугубо юридические установления. На рубеже XIX-XX веков институты были включены в предмет возникшей в западноевропейских странах социологии» [31, с. 41]. Э. Дюркгейм, например, рассматривал институты как определенные способы действий и суждений, существующие в обществе вне и независимо от отдельно взятого индивидуума [36].

В 20-х годах прошлого века социальные институты попадают в поле зрения ученых экономистов, что нашло свое выражение в формировании институционального направления в политэкономии (Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж.М. Кларк, У. Митчел, У. Гамильтон и др.), когда институты стали рассматриваться как образцы и нормы поведения [37], привычки мышления [38, с. 104], оказывающие влияние на выбор стратегий экономического поведения наряду с мотивацией рационального экономического выбора. Неинституциональное направление, активно заявившее о себе в конце XX века, придало категории экономический (социально-экономический) институт более широкий смысл, предложив рассматривать институты как важнейшие факторы субъектных экономических взаимодействий. Так, согласно хрестоматийному определению Д. Норта, институты – это «правила игры» в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми и структурируют стимулы обмена во всех его сферах – политике, социальной сфере или экономике [39, с. 16]. Современная западная социология придерживается аналогичных подходов, рассматривая институт как «устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, норм, установок, регулирующих различные сферы человеческой деятельности» [40, с. 117]. При этом их отличие от институциональной экономики заключается в акцентировании внимания на значении института для организации системы ролей и статусов, образующих социальную систему [31, с. 42]. В настоящее время институциональные исследования развиваются также в экономической истории, культурологии, антропологии и т.д.

Вторая тенденция в изучении институтов, тесно связанная с первой – это дальнейшая разработка и углубление понятия «институт», что обусловлено расширением междисциплинарных подходов в институциональных исследованиях. «В изучении институтов все более очевидным становится, - отмечает С. Г. Кирдина, - движение вглубь, от тех

феноменов, которые лежат на поверхности, к поиску лежащих за ними сущностей, к рассмотрению институтов как характеристик внутреннего устройства, предопределяющих закономерности развития общества и обеспечивающих его целостность» [31, с. 42]. Эта тенденция отражает общие закономерности современных обществоведческих исследований, которые заключаются в усилении (и признании этого наиболее крупными учеными) эвристического значения междисциплинарных подходов и исследований. По сути дела, сегодня ни одно экономическое исследование, претендующее на постижение закономерностей развития экономической системы общества, международных социально-экономических отношений, национальных экономических моделей и т.д. не может претендовать на истинность, если наряду с макроэкономическими исследованиями (и иными чисто «экономическими» подходами) не использует последние достижения социальной истории, философии, социологии, политологии и т.д.

В последние пятнадцать лет социально-экономические и экономические институты начинают активно исследоваться российскими и белорусскими экономистами. Первоначально категория института заимствуется ими напрямую из новой институциональной экономической теории и выступает одним из методологических средств изучения рыночных преобразований. Однако, достаточно быстро возникает необходимость осмысления и уточнения институционального подхода применительно к анализу отечественных проблем. Успешным примером этому могут служить, в частности, работы В. Л. Тамбовцева [41, 42]. В данной работе, на наш взгляд, нет необходимости подробно останавливаться на истории этого уточнения, хотя она, безусловно, являет собой иллюстрацию гносеологически интересных попыток (в ряде случаев достаточно успешных) последовательного теоретического осмысления целым рядом наук одного социального феномена, что потребовало от добросовестных исследователей применения междисциплинарных подходов, способствующих существенному прогрессу обществоведческой методологии.

В дальнейшем в качестве общего определения социального института нами будет использоваться удачная дефиниция, изложенная в книге «Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия», где под названным институтом понимается «относительно устойчивая форма организации социальной жизни, обеспечивающая устойчивость связей и отношений в рамках общества. Социальный институт следует отличать от конкретных организаций и социальных групп... Основные функции, которые выполняет социальный институт: 1) создает возможность членам этого института

удовлетворять свои потребности и интересы; 2) регулирует действия членов общества в рамках социальных отношений; 3) обеспечивает устойчивость общественной жизни; 4) обеспечивает интеграцию стремлений, действий и интересов индивидов; 5) осуществляет социальный контроль. Деятельность социального института определяется: 1) набором специфических социальных норм, регулирующих соответствующие типы поведения; 2) интеграцией его в социально-политическую, идеологическую, ценностную структуры общества, что позволяет узаконить формально-правовую основу деятельности; 3) наличием материальных средств и условий, обеспечивающих успешное выполнение нормативных предложений и осуществление социального контроля. Социальные институты могут быть охарактеризованы не только с т.зр. их формальной структуры, но и содержательно, с позиции анализа их деятельности. Социальный институт – это не только совокупность лиц, учреждений, снабженных определенными материальными средствами, системой санкций и осуществляющих конкретную общественную функцию» [43]. В настоящее время установлено, что успешное функционирование социальных институтов связано с наличием в их рамках целостной системы стандартов поведения конкретных индивидов в типичных ситуациях. Эти стандарты поведения закрепляются в обычаях, традициях, правовых нормах, степени социального доверия и т.д. «В ходе практики возникают определенные виды социальной активности, причем правовые и социальные нормы, регулирующие эту деятельность, концентрируются в определенную легитимированную и санкционированную систему, обеспечивающую в дальнейшем этот вид социальной деятельности. Такой системой и служит социальный институт. В зависимости от сферы действия и их функций институты подразделяются на а) реляционные - определяющие ролевую структуру общества в системе отношений; б) регулятивные, определяющие допустимые рамки независимых по отношению к нормам общества действий во имя личных целей и санкции, карающие за выход за эти рамки (сюда относятся все механизмы социального контроля); в) культурные, связанные с идеологией, религией, искусством и т.д.; г) интегративные, связанные с социальными ролями, ответственными за обеспечение интересов социальной общности как целого» [43]. При таком подходе развитие социальной системы может быть сведено к эволюции социальных институтов и субъектов, их персонифицирующих. Следует согласиться с замечанием С. Г. Кирдиной, что «с точки зрения объективистской парадигмы и системного подхода, при котором исследования направлены на выявление институциональной структуры, определяющей характер и направленность взаимодействия социальных групп, основная задача

состоит в выявлении стабильной составляющей институтов. Поэтому теория институциональных матриц трактует институты – они названы базовыми – как глубинные, исторически устойчивые в постоянно воспроизводящиеся *социальные отношения (выделено мной – С.С.)*, обеспечивающие интегрированность разных типов обществ.

Базовые институты представляют собой исторические инварианты, которые позволяют обществу выживать и развиваться, сохраняя свою само достаточность и целостность в ходе исторической эволюции, независимо от воли и желания конкретных социальных субъектов» [31, с. 47]. Названная трактовка социальных институтов соответствует подходу, разработанному еще Т. Вебленом, который отмечал, что «сами институты – не только результат процесса отбора и приспособления, который формирует преобладающие ... духовные качества и способности; они в то же время представляют собой особые формы жизни и человеческих отношений, а потому являются, в свою очередь, важнейшими факторами отбора» [44]. Основу любого социума составляют базовые институты, которые «...образуют остов, скелет общества» [31, с. 48] и «...задают наиболее общие характеристики социальных ситуаций, определяют направленность коллективных и индивидуальных человеческих действий» [31, с. 48], т.е. регулируют основные сферы общества и представляют собой «устойчивую структуру, «стягивающую» основные подсистемы общества в целостное образование, не позволяющую обществу распасться» [31, с. 60]. Эти институты возникают естественно-историческим образом и обладают значительной устойчивостью, в том числе и к изменениям внешней среды.

В свою очередь «институциональная матрица – это форма общественной интеграции в основных сферах жизнедеятельности социума – экономике, политике и идеологии» [31, с. 60]. Для современных институциональных подходов в экономической теории характерно признание важности эндогенных факторов (в том числе и технико-технологического) для формирования институциональных структур и, соответственно, экономических систем общества. Вместе с тем, не смотря на то, что научная традиция рассмотрения материально-технической среды как важнейшего фактора, обуславливающего границы возможных трансформаций общества, восходит еще к К. Марксу и Ф. Энгельсу, в современной экономике нет четкого представления о механизмах этого ограничения. Здесь, на наш взгляд, следует отметить, что помимо собственно гносеологических сложностей, естественно возникающих при исследовании этого вопроса, так же возникают проблемы присутствия в научном сообществе откровенно ангажированных «научных» работ, посвященных безоговорочной апологетике западной экономической

модели развития и быстрых («шоковых») путей «успешного» перехода к ней. Поскольку последние направлены на обслуживание (создание благоприятных условий реализации) определенных монопольных социально-экономических интересов, а не на раскрытие сущности социально-экономических явлений, то в данной работе они рассматриваться не будут.

На сегодняшний день следует признать перспективным подход к рассмотрению влияния технико-технологической структуры общества на институциональную через использование понятий коммунальной и некоммунальной материально-технологической среды. Впервые гипотеза об определяющем, решающем влиянии коммунальной и некоммунальной материально-технологической среды на тип институциональной структуры общества была высказана в 1996 году [45, с. 22-24] и с тех пор была успешно развита в трудах С. Г. Кирдиной. В качестве одного из основных постулатов этой гипотезы выступает предположение, «...что коммунальная среда формирует соответствующие экономические институты и определяет не рыночный, а раздаточный характер хозяйственной системы, в то время как некоммунальная среда обуславливает становление институтов рынка, или обмена» [31, с. 80]. При этом С. Г. Кирдиной подчеркивается, что «...коммунальность (или некоммунальность) материальной среды является не столько внутренне ей присущим, сколько общественным свойством, т.е. проявляющимся в ходе взаимодействия общества с этой средой. Сами по себе природные условия или технологические комплексы не реализуют названных общественных свойств, они проявляют, выражают или приобретают их в процессе вовлечения в хозяйственный оборот и социальную жизнь... Коммунальность материально-технологической среды подразумевает ее целостность, неразрывность связей между элементами, ее представление как единого целого, состоящего под общим управлением. Изначально коммунальность производственной среды определяется хозяйственным ландшафтом – исторически первичным условием производства. Население начинает вовлекать его в хозяйственный оборот. Но среда сопротивляется усилиям одиночек, заставляя людей объединяться уже на стадии организации производственного процесса. Необходимость объединения задается, как правило, применяемой технологией, которая оказывается конкурентоспособной по сравнению с технологиями индивидуального производства. Так действует закон экономики транзакционных издержек (выделено мной – С.С.), который, в конечном счете, определяет формирование соответствующих экономических, политических и идеологических институтов» [31, с. 80]. При этом, как справедливо отмечает названный автор, «коммунальная среда может функционировать

только в форме чисто общественного блага, которое не может быть разделено на единицы потребления и продано (потреблено) по частям» [31, с. 80].

Некоммунальность материально-технологической среды «...означает технологическую разобщенность, возможность обособленности важнейших элементов материальной инфраструктуры и связанную с этим возможность их самостоятельного функционирования и частного использования» [31, с. 80], т.е. некоммунальная среда «разложима на отдельные, не связанные между собой элементы, она обладает свойством дисперсности и может существовать как совокупность разрозненных, отдельных технологических объектов. В этом случае индивидум или семья способны самостоятельно, без кооперации с другими членами общества, вовлекать части некоммунальной среды в хозяйственное использование, поддерживать их эффективность и независимо распоряжаться полученными результатами. В этом случае главной функцией складывающихся институтов государства является *обеспечение взаимодействия между обособленными хозяйствующими и социальными субъектами (выделено мной – С.С.)*» [31, с. 80].

«Материально-технологическая и институциональная среда образуют, в конечном счете, - подчеркивает С. Г. Кирдина, - единую систему и положительно воздействуют друг на друга. Коммунальная среда, не поддающаяся расчленению, со временем приводит к относительному расширению роли государства, выражающего общий, коллективный интерес. Государство создает соответствующую систему управления во главе с Центром и определяет общие правила пользования коммунальной инфраструктурой для всех хозяйствующих субъектов. На каждом историческом этапе формируется соответствующая времени идеология, выражающая справедливость такого общественного порядка. В свою очередь, вновь создаваемые производственные объекты эволюционно воспроизводят коммунальные свойства и закрепляют на следующем историческом шаге вызванные ими институциональные особенности общественного устройства» [31, с. 81]. Данная модель развития способствует преимущественной реализации уравнительных (коммуноцентрических), трудовых (продукционных) и собственно социальных (системных) социально-экономических интересов и затрудняет максимизацию монопольного (частно-группового) потребления. «В странах с некоммунальной материально-технологической средой, - как отмечается в литературе, - напротив, постоянно возрастает роль частных собственников в общественной жизни, что выражается в развитии системы соответствующих экономических и политических институтов и создании адекватных идеологических систем» [31, с. 81].

Соответственно, в вышеобозначенных странах экономическая система общества будет, прежде всего, детерминирована эгональными социально-экономическими интересами. Для социально-классовой структуры этих обществ (в их чистом виде) будет характерна сильная имущественная, объемно-правовая и статусная дифференциация между социальными классами. Изменение этой монополярной детерминации (т.е. построение социально-ориентированной рыночной экономики), как рефлексии на нарастание социальных антагонизмов в обществе, в индустриально развитых странах Запада стало возможно, преимущественно, за счет эксплуатации других стран и народов.

Следует учитывать, что при рассмотрении процесса генезиса материально-технологической среды, пишет С.Г. Кирдина, - «...НТП и масштабная человеческая деятельность не в силах изменить анализируемое свойство материально-технологической среды, превратив ее из коммунальной в некоммунальную, или наоборот. Более того, можно видеть, что по мере развития государств присущая им изначально среда все больше проявляет себя и приобретает более масштабный характер. Так, например, если на заре российской истории коммунальность была характерна лишь для системы речных путей и сельского хозяйства, то сегодня коммунальными являются энергообеспечение предприятий, жилищное хозяйство городов, железнодорожные сети, трубопроводный транспорт и т.д. Опыт показывает, что со временем материально-технологическая среда все более воздействует на характер принимаемых организационных и управленческих решений, определяет институциональные технологии, которые, затем, в свою очередь закрепляют и усиливают свойственные материальной инфраструктуре коммунальные или некоммунальные черты» [31, с. 81].

Скорее всего, для длительных исторических периодов заявленный принцип инертности «коммунальности (или некоммунальности) материально-технологической среды» не будет абсолютным, особенно если речь идет о смене экономико-технологических эпох, радикальном изменении ландшафтов и связанных с ним эволюций домостроения и трудовых отношений. Вместе с тем, на наш взгляд, следует согласиться с С. Г. Кирдиной, подмечавшей такое интересное свойство коммунальности (или некоммунальности) материально-технологической среды, как высокая инертность, выражающаяся в относительной независимости от технико-технологических нововведений. Такой подход позволяет по новому взглянуть как на роль самих институциональных матриц в эффективном (в том числе с низкими транзакционными издержками) экономическом отношении, так и на значение социально-классовой структуры (персонифицирующей институциональные

отношения, объединяющей индивидов по их экономическим интересам и способам их оптимизации, а так же дифференцирующей формы и способы потребления) в экономической системе общества. При последовательном применении этого принципа становится более очевидным ранее заявленный нами подход к моделированию в политэкономии социально-классовой структуры реальных социумов исходя из определяющей роли в возникновении и трансформации этой структуры места субъектов в трудовых отношениях.

Сегодня становится очевидным, что критерием успешности институциональных заимствований, «...ревизию и обновление исходной институциональной среды, когда активизируется деятельность по приведению ее в соответствие с новыми условиями» [31, с. 214], является такое встраивание альтернативных форм в социально-экономическую систему общества, которое «...не противоречит природе институциональной матрицы государства. Это означает, что при внедрении новых форм необходимо «сохранение опор», приоритета матричных институциональных структур, задающих направления эволюции страны» [31, с. 215]. На успешность (либо не успешность) этого встраивания будет оказывать влияние: степень постижения объективных законов социального развития, понимание обществом негативных сторон существующей институциональной матрицы и стремление ослабить порождаемые этим объективные социально-классовые антагонизмы, соотношение сил социальных классов, степень внешнего воздействия на социум и способность последнего его регулировать и т.д. В связи с этим можно предположить, что соединение в политэкономии социально-классового подхода и институционального моделирования будет способствовать дальнейшему возрождению этой науки, как теоретико-методологической базы, способствующей адаптации всех экономических и социальных наук к объективным запросам структурных деформаций, характерных сегодня для большей части человечества.

В своей работе мы исходим из того, что функционирование любой общественной системы невозможно без наличия в ней людей, которые объективным образом объединяются в различные группы. Таким образом, понять общие закономерности функционирования и генезиса институциональных матриц невозможно без выяснения природы их персонификации. Персонификация же институциональных матриц происходит в социально-классовой структуре общества – образовании диссипативном и поэтому, предопределяющем, наряду со степенью коммунальности материально-технологической среды, инертность этих матриц.

3. Теоретико-методологические основы исследования социального капитала в контексте глобализации

Поскольку в экономической теории длительное время человек, главный элемент экономических отношений, практически не изучался, либо сводился лишь к экономическому индивиду с рациональным экономическим поведением, то проблемам классов, социального потенциала и формам его капитализации внимания практически не уделялось.

В настоящее время в качестве первой концептуальной проработки категории социальный капитал, хотя само это понятие и ранее встречалось в научной литературе, справедливо признается публикация статьи Д. Коулмана «Капитал социальный и человеческий». Следует согласиться с российским экономистом И. Е. Дискиным, что «без ознакомления с ней... довольно затруднительно прояснить, ответом на какие проблемы и вызовы экономической теории стала разработка концепции «социального капитала». В свою очередь проникновение в «теоретическую кухню» формирования концепции позволяет глубже понять не только теоретические, но и методологические посылы, без которых участие российских исследований в развитии соответствующей теории будет существенно менее плодотворно» [46, с. 121]. При этом, исходя из требований, предъявляемых к современной социально-экономической гносеологии, на наш взгляд, следует попытаться дать внутренне не противоречивые определения понятий, использованных Дж. Коулманом при выработке парадигмы социального капитала как продуктивной интеграции традиционных экономических концепций с социологическими и политологическими построениями. «Такая интеграция, - подчеркивает И. Е. Дискин, - оказалась одним из приоритетных направлений развития экономической теории. Достаточно указать, что в последние годы Нобелевские премии по экономике присуждаются ученым, работающим на стыке экономики и социологии (рациональный выбор и этические элементы, микроэкономика). Вполне отчетливо прослеживаются взаимосвязи «социального капитала», с одной стороны, и институциональной и эволюционной экономиками – с другой. В многочисленных последующих работах, посвященных развитию концепции «социального капитала», эти взаимосвязи получили свое развитие. По существу, «социальный капитал» сегодня прочно встроен в структуру институционального подхода» [46, с. 121].

Перед тем как приступить к раскрытию понятия социального капитала в статье «Капитал социальный и человеческий» Дж. Коулман отмечает, что «существуют два научных направления, описывающих и объясняющих социальное поведение. Первое, характерное для большинства социологов,

рассматривает актора как социализированный элемент, а его поведение – управляемое социальными нормами, правилами и обязательствами... Для представителей другого направления, включающих большинство экономистов, характерен подход к акторам (*в данном контексте это синоним понятия субъекты – С.С.*) как к лицам, принимающим самостоятельные решения и действующим независимо, руководствуясь собственными интересами» [47, с. 122].

В связи со сказанным отметим, что по нашему мнению под социально-экономическим субъектом следует понимать индивида (или группу индивидов), персонифицирующего определенные социальные и экономические функции, обладающего специфическими потребностями и активностью по отношению к иным субъектам. Субъектность – это и есть способность проявлять активность, совершать действие и соответственно вступать в отношения. В любом реальном обществе названные субъекты дифференцируются по уровням субъектности (индивид, элементарная группа, куммулятивная группа и т.д.). Степень «субъектности» социально-экономических субъектов непосредственно зависит от уровня их агрегированности – чем больше степень агрегированности тем меньше субъектных атрибутов. В современной западной социологии (этого подхода сегодня придерживаются и некоторые российские исследователи, например, З. И. Калугина, Н. Н. Козлова, Н. М. Смирнова, В. А. Ядов) наряду с категорией «субъект» используется понятие «актор». Такой подход, базирующийся на непонимании того очевидного философского постулата, что любой биологически нормальный человек всегда является субъектом, приводит к тому, что эти исследователи «обоготворяют» субъектность и наделяют ею только элитарные экономические группы общества. Для подтверждения правильности такой точки зрения ее сторонники вынуждены прибегать к чисто идеологическим аргументам. Так Н. Н. Козлова и Н. М. Смирнова, объясняют правильность введения понятия «актор» сменой парадигм социального знания. «Понятие «актор» наделяет людей, составляющих «массу», активностью. Именно их деятельность, наряду с «игрой» тех, кого определяют как субъекта, воздействует на результирующую социальную динамику. Термин «актор» оставляет широкий простор многообразию форм и степеней субъектности» [48, с. 45]. Индивид, по мнению Н.Н. Козловой и Н.М. Смирновой может быть или не быть субъектом (*как это? – С.С.*), но в любом случае он – актер, деятель [49]. По В.А. Ядову, «частицы массы – не субъекты, но акторы» [50].

В связи с тем, что оба выделяемых Дж. Коулманом научных направления, описывающих и объясняющих социальное поведение «имеют серьезные недостатки» [51], то, по его мнению, необходимо «взять

концептуальную основу одного направления и инкорпорировать в нее элементы другого, не нарушая общей структуры» [51, с. 129]. При этом названный автор преследовал гносеологическую цель, которая заключалась «в использовании экономических принципов рационального поведения в анализе социальных систем, при этом не ограничиваясь рассмотрением экономических систем и выполняя анализ таким образом, чтобы не выпадала социальная организация» [51, с. 123].

«Концепция социального капитала, - отмечает далее Дж. Коулман, - инструмент, который помогает выполнить подобный анализ» [51, с. 123]. Далее он указывает, что «социальный капитал определяется своими функциями. Он включает в себя множество различных составляющих, которые характеризуются двумя общими свойствами: они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур, и, во-вторых, облегчают определенные действия акторов (*субъектов – С.С.*) внутри структуры, будь то индивид или корпорация. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно. Подобно физическому и человеческому капиталу, социальный капитал не подпадает под строгую дефиницию, но он может обладать специфическими особенностями в определенных сферах. Данная форма социального капитала имеет свою ценность в упрощении определенных действий, которая может оказаться бесполезной или даже вредной для других» [51, с. 124]. В отличие от других форм капитала, социальный капитал, пишет Дж. Коулман, «...свойственен структуре связей между акторами (*субъектами – С.С.*) и среди них. Это не зависит ни от самих акторов (*субъектов – С.С.*), ни от средств производства. Более того, организации, преследующие определенные цели, могут быть акторами (так называемый корпоративный актор), так же как и индивид. Связи внутри корпоративных акторов (*субъектов – С.С.*) также могут создавать для них социальный капитал (при этом наиболее известным примером является обмен информацией, которая позволяет устанавливать фиксированные цены в пределах одной отрасли)» [51, с. 124].

Функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микро-экономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности. Социальный капитал еще менее осязаем, чем человеческий капитал, «...поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Так же, как физический и человеческий капиталы, - подчеркивает Дж. Коулман, - социальный капитал облегчает производственную деятельность» [51, с. 126]. Как известно, всякое общество является

сложным социальным агрегатом, состоящим из совокупности взаимодействующих субъектов, распадающихся не прямо на индивидов, а на два или большее число социальных общностей, которые уже, в свою очередь, разлагаются на индивидов. В основе выделения той или иной социальной структуры лежит функциональная или причинная связь взаимодействующих индивидов. В зависимости от степени интенсивности этой связи возникает возможность существования ряда структур в одной и той же совокупности людей. Характер такой связи будет показывать рядоположность и пересекающееся сосуществование социальных групп. «Степень интенсивности функциональной связи и ее характер, - пишет П. А. Сорокин, - такова основа возможности сосуществования ряда коллективных единств в одном и том же населении» [52, с. 18]. Далее он указывает, что социальная разновидность процессов взаимодействия или характер связей «... влечет за собой многообразие коллективных единств, образуемых различно комбинирующимися индивидами – с одной стороны, с другой – принадлежность каждого индивида не к одному, а к ряду реальных совокупностей» [52, с. 18]. Именно это многообразие социально-экономических субъектов, порождаемое и воспроизводящееся существующими формами разделения труда, предопределяет: во-первых, невозможность экономичного (оптимального) согласования интересов разнообразных субъектов схожей и различной степени интегрированности без использования социального капитала, во-вторых, возможность негативного воздействия на эффективность функционирования экономической системы общества некоторых развитых форм социального капитала в ряде локальных экономических систем и субъектов (например, высокая степень доверия и взаимопонимания между руководством предприятий, совместно обеспечивающих основную долю производства продукции в той или иной отрасли делает возможным монопольное повышение ими цен на свою продукцию без юридического или иного формализованного оформления ими «картельных» соглашений) и, в-третьих, существование в современной социально-ориентированной рыночной экономике механизмов согласования результатов функционирования различных форм социального капитала с целью создания наиболее благоприятных условий для усиления экономической жизнеспособности социума и для обеспечения максимально возможного для данного уровня общественного развития социального равенства.

Социальный ресурс (или потенциал), оформляющийся при определенных условиях в социальный капитал, возник на заре человеческой истории вместе с развитием трудовых отношений, возникновением и углублением разделения труда и порождаемой этим социально-классовой дифференциацией индивидов. Поскольку

существование и развитие человеческого общества, обеспечение его материальной базы возможно лишь на основе труда, постольку и значительное увеличение численности населения планеты и отдельных регионов за последние десять тысяч лет стало возможным за счет существенного повышения производительности общественного труда, что было обусловлено как инновационными способностями людей и углублением разделения труда, так и совершенствованием различных общественных механизмов согласования интересов все более разнообразных социальных и социально-классовых субъектов, в том числе и за счет развития человеческого капитала.

Труд представляет собой особый вид субъектно-предметных отношений, а также содержит в себе специфическую совокупность внутрисубъектных отношений. Трудовая деятельность человека представляет собой его целесообразную общественно необходимую и практически полезную производственную деятельность, направленную на обеспечение экономической жизни общества и его членов. При этом под жизненностью (жизнеспособностью) понимается способность сохранять себя, разворачивать и воспроизводить в реальных условиях [53, с. 290-315; 54, с. 7]. Трудовые отношения – это «...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» [54, с. 8]. Эффективное функционирование трудовых отношений невозможно без использования социального капитала. В свою очередь, именно в процессе становления общества разделенного труда формировались такие важнейшие составляющие социального капитала как: обязательства, ожидания и надежность структуры; возможность получения информации с наименьшими издержками; существование норм (включающих в себя альтруистическое поведение в интересах социальной общности) и эффективных санкций; относительная замкнутость и апроприативность (способность кумулятивной или элементарной социальной группы, первоначально созданной для одних целей, или сформировавшейся для оптимизации своих социально-экономических интересов в определенных условиях, по мере выполнения этих целей и/или изменения условий, трансформироваться в группу преследующую другие цели).

Как известно, важнейшими составляющими трудовых отношений (видовыми группами) являются: функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства; разделение и кооперация труда; перемена труда [55, с. 26]. Основными видами

трудовых отношений являются общественное разделение и кооперация, а применительно к нашему исследованию это, прежде всего, качественные различия в общественном разделении и кооперации труда.

Под разделением труда в экономической литературе традиционно понимается исторически определенная качественная дифференциация трудовой деятельности, приводящая к обособлению и существованию различных ее видов. Иначе говоря, разделение труда предполагает, во-первых, наличие различных видов деятельности и персонификацию труда, во-вторых, производство законченных продуктов относительно обособленными субъектами и, в-третьих, потребность у одних субъектов в продуктах деятельности других субъектов. Под кооперацией труда понимается форма организации труда, обеспечивающая согласованность совместных действий работников в процессе производства. Необходимость такого согласования вытекает из качественной дифференциации трудовой деятельности. Рассмотрение разделения труда предполагает одновременное рассмотрение кооперации труда, так как первое никогда не существует без второго.

Под качественными различиями в общественном разделении труда нами понимаются такие различия в общественном разделении труда, которые, проистекая из занятия индивидами отличного места в системе общественного производства, с вытекающими из этого их различными функциональными возможностями и с более или менее жестким неперсонифицированным закреплением за субъектами данного места, обуславливают их неодинаковую степень участия (и различные возможности для этого) в организации и управлении общественным производством. Это предопределяет несхожесть условий у индивидов для развития своих интеллектуальных и физических способностей, неодинаковые размеры получаемых благ и отличные источники их получения, что ведет к существованию у различных общественных групп специфических мотивов и целей, а также накладывает значительный отпечаток на степень развития их сознания и на формирование их психологии. При этом в различных профессиональных группах устанавливаются и развиваются отношения, определяемые нами выше через понятие социального капитала. В свою очередь, эти отношения, складывающиеся внутри общественных групп, способствуют более эффективной реализации их специфических мотивов, целей и формируют устойчивые различия в их сознании и психологии. Как результат этого, начинает проявляться еще одно специфическое свойство социального капитала, а именно то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления

социального капитала исключительно на уровне всего социума, но и потому, что социальный капитал социально-классовыми субъектами может использоваться (и используется) не только на благо всего общества, но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. В социальных системах с сильными социально-классовыми антагонизмами и перекошенной социально-классовой структурой (высокая степень дифференциации между субъектами в имущественной, объемно-правой, профессиональной структурах) это будет приводить к использованию социального капитала, накопленного внутри социальных классов, прежде всего для классовой борьбы, что будет значительно снижать действие социального капитала на уровне общества и понижать продукционный эффект от функционирования национальной экономической системы.

Качественные различия в общественном разделении труда проявляются в профессиональном и квалифицированном разделении труда. В первом случае – это качественная дифференциация отличных видов человеческой деятельности (т.е. деление на отдельные профессии), а, во втором – это качественная дифференциация внутри одного вида деятельности в соответствии со степенью развития у индивида производственных навыков и сложностью выполняемых им работ.

Для выяснения роли качественных различий в общественном разделении труда в возникновении и функционировании социального капитала, необходимо в разделении труда условно выделять его две стороны: материально-вещественную и собственно-общественную (социальную). Материально-вещественная сторона разделения труда представляет собой специализированные средства производства, которыми человек осуществляет свое активное воздействие на природу. Социальная сторона общественного разделения труда представляет собой персонификацию его материально-вещественной стороны (т.е. социально-субъектное отражение процесса соединения со специализированными средствами производства индивида, обладающего соответствующими способностями для их производственного потребления). Взаимосвязь и неразрывность этих сторон очевидна, так как общественное разделение труда всегда имеет какое-то материально-вещественное выражение и оно, как и любое социальное явление, всегда персонифицировано.

Для разрешения задачи, поставленной в данном исследовании, наряду с выделением двух сторон общественного разделения труда, необходимо выделение следующих его видов: технологического и социального. Изначально, под технологическим разделением труда будем понимать такую систему общественного разделения труда, которая складывается

в результате дифференциации трудовой деятельности исходя из чисто (только) технологической структуры производственного процесса. Сразу оговоримся, что чисто технологического разделения труда не бывает (как впрочем, и любых других чистых экономических отношений – это научная абстракция) - на него всегда оказывают влияние социальные условия.

Труд с технологической стороны – это целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи определенных орудий труда воздействует на природу и использует ее для создания потребительных стоимостей. Труд, как естественное вечное условие человеческой жизни, не зависит от какой бы то ни было ее формы, а, напротив, одинаково общ всем ее социальным формам, т.е. эта сторона труда сама по себе еще не выражает социально-экономических отношений людей. Данный вид разделения труда должен изменяться сразу же с изменением технологии производства и быть всегда адекватным последней. Технологическое разделение труда неминуемо влечет за собой технологическое взаимодействие (кооперацию) индивидов, которое связывает различных субъектов разделения труда на основе технологических потребностей производственного процесса исходя из выполняемых ими специфических производственных функций. Данные дифференциально-интегральные и координационно-субординационные процессы будут выступать в качестве атрибутивного фактора в образовании технологической системы производства.

Коллективные действия людей всегда требуют определенного управления ими (т.е. распределение трудовых условий в пространстве и времени, их координацию или сосредоточение в необходимых случаях, распределение наличных орудий труда и т.д.). Управление непосредственно связано с разделением и кооперацией труда, так как выделение самой функции управления - есть выделение труда особого рода (управленческого, организаторского), которому противостоит исполнительный труд. В тоже время управления требуют любые кооперативные действия индивидов.

Общепризнанно, что всякий совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени управления, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения ее самостоятельных органов. Поэтому, в технологическом разделении труда целесообразно выделение в качестве одной из его форм организационно-управленческой, которая будет определяться как технологической основой на производство (или иначе технологическим разделением труда), так и исторически специфической, обусловленной

традициями и обычаями, системой его организации и управления. Иными словами, генетически организационно-управленческое разделение труда произрастает на чисто технологической основе, но при различных конкретно-исторических, национальных и других условиях. И хотя организационно-управленческое разделение труда определяется технологической основой производства, оно в то же время обладает относительной самостоятельностью, т.е. зависит также от конкретного национально-исторического генезиса того или иного социума.

Рассмотрим это несколько подробнее. Бесспорно, что производственная технология (т.е. функционально-технологический способ соединения рабочей силы со средствами производства) будет в известном смысле предопределять организационные формы управления технологическим процессом. Вопрос лишь в том, до какой степени эта зависимость. Если даже предположить, что первоначально применяемая технология (прямо, непосредственно) предопределила организационно-управленческое разделение труда, и последнее принимало адекватный ей характер, то с течением времени (т.е. с развитием технической базы производства) такое соответствие может и будет нарушаться. Почему? Дело в том, что в деятельности людей вообще, и в производственной в частности, при всем ее многообразии и сложности процессов, достаточно часто повторяются сходные ситуации, которые требуют от индивидов однотипных поступков. В результате многократного повторения одинаковых действий облегчается решение практических задач, вырабатываются стереотипы поведения и навыки, склонности, установки, которые «автоматически» включаются в действие при попадании индивида в привычные условия и постепенно могут принять форму обычаев, которые, как отмечается в литературе, функционируют «... в тех общественных отношениях, где имеются стереотипно повторяющиеся ситуации; реализация этих отношений может кристаллизоваться в жестких стандартных действиях» [56, с. 11]. Наряду с обычаями формируются традиции, которые представляют собой общие нормы, сходные с идеей, принципом и позволяющие в границах утверждаемой ею направленности поведения более широко варьировать конкретные поступки людей.

Обычаи и традиции, в свою очередь, облекаясь в форму массовых привычек, поддерживаемых силой общественного мнения, обретают огромную устойчивость, становясь своего рода хранителями достижений прошлого, хотя на известной ступени своего развития те или иные конкретные обычаи и традиции могут превращаться в препятствие для адекватного реагирования организационных форм управления технологическим процессом на изменение последнего.

На производственную деятельность индивидов неизбежно влияют те общественно-исторические условия, которые имеются налицо, даны им и перешли от прошлого. Таким образом, применяемая технология будет определять организационно-управленческую форму разделения труда не прямо (непосредственно), а подвергаясь корректировке в зависимости от существующих обычаев и традиций конкретного социума. Итак, уже здесь может наблюдаться отставание организационных форм управления производством от потребностей, предопределяемых развитием его технологической базы.

Кроме этого необходимо учитывать, что помимо материально-вещественной стороны в разделении труда существует социальная сторона, которая представлена различными субъектами со специфическими потребностями и интересами. Причем специфика их интересов определяется не только внутренними (по отношению к общественному производству) причинами, но и рядом внешних условий.

Целью общественного производства является не просто производство материальных благ на основании какого-то достигнутого уровня развития технологии, а производство их наиболее экономичным способом. Для этого необходимо в полной мере активизировать использование производственных способностей субъектов. А это требует учета интересов индивидов и различных социальных общностей, в целях организации и наиболее эффективного вовлечения их в общественное производство, для чего необходимо, даже на основе идентичной технологической базы производства, существование различных форм организационно-управленческого разделения труда в соответствии с конкретно-историческими социальными условиями. Таким образом, видна относительная самостоятельность организации и управления производством по отношению к его технологической основе, так как последняя определяет организационно-управленческое разделение труда опосредованно.

Однако, выделения технологического разделения труда еще не достаточно для корректного научного описания различия в трудовых отношениях, как фактора становления и развития форм социального капитала. Необходимо также выделить социальное разделение труда, которое возникает в результате качественной дифференциации субъектов в зависимости от социальной организации общества. Генетически социальное разделение труда будет проистекать из технологического разделения труда, однако, обладая определенной самостоятельностью, оно функционально существует и развивается по своим специфическим законам, оказывая активное обратное влияние на технологическое разделение труда. И если последнее приводит к дифференциации общества

на квалификационно-профессиональные группы, то социальное разделение труда общества переходного периода представляет собой деление на социальные классы, внутриклассовые группы, коллективы и т.д. Если в первом случае за основу дифференциации берутся различия между индивидами в технологической структуре производства (т.е. трудовые отношения), то во втором решающее значение приобретают отношения собственности.

Подобно тому, как отношения собственности осуществляют социальную фиксацию трудовых отношений, так и социальное разделение труда закрепляет существующее технологическое разделение труда. Социальное разделение труда может вести как к более или менее жесткому неперсонифицированному или персонифицированному закреплению за людьми их места в системе общественного производства, так и к усилению социальной мобильности в обществе. Здесь методологически очень важно различать действительно жесткое (для каждого данного промежутка времени) безличностное закрепление с точки зрения потребностей функционирования производительных сил, которое определяется технологической и организационно-управленческой структурой производства – с одной стороны. А с другой – персонифицированное закрепление за людьми их места с точки зрения интересов конкретной общественной группы или социального класса. Названное закрепление осуществляется не только через трудовые отношения, но и через отношения собственности и социально-экономического определения поведения субъектов.

Ослабление или усиление социальной мобильности в обществе, которую помимо всего прочего можно рассматривать как фактор, способствующий росту социального капитала на уровне общества в целом, зависит от результата взаимодействия социальных сил в обществе, одни из которых заинтересованы в данном закреплении исходя из частно-групповых или частно-классовых экономических интересов, а другие – не заинтересованы. Именно в этих своих качествах социальное разделение труда способствует усилению его развития или тормозя его.

Как уже указывалось, технологическое разделение труда складывается в результате качественной дифференциации трудовой деятельности, исходя из технологических особенностей производственного процесса. Данное явление возникло еще в недрах первобытнообщинного строя по мере возникновения первоначальных форм общественного разделения труда по демографическим признакам, а также проистекающим из первых (относительно простых) организационных структур, обеспечивающих нормальное функционирование сфер материального производства (организация охотничьих ватаг с постоянными руководителями;

при переходе к земледелию и скотоводству – неолитической революции, создание и поддержание соответствующих устойчивых технико-организационных персонифицированных структур; формирование групп, профессионально занимающихся производством орудий труда и добычей необходимых для этого природных ресурсов и т.д.), духовного производства (при этом если первоначально реализация интеллектуальных и психических способностей индивидов через производство информации, нравственных и эстетических ценностей не была связана с созданием устойчивой социальной группы, специализирующейся на этой трудовой деятельности, то с созданием института жречества эта группа возникла), социального производства (организация первоначально общенародного ополчения во главе с постоянным вождем для защиты территориального базиса племени и общины, на основе которых затем возникают профессиональные дружины; возникновение группы лиц, профессионально занятых деятельностью по поддержанию целостности данной социальной общности и т.д.), сферы производства человека. С техническим прогрессом постоянно усложнялось как технологическое разделение труда, так и возникающая на его основе квалификационно-профессиональная структура. При этом совершенно неважно, кто именно будет выполнять ту или иную производственную функцию, необходимо лишь, чтобы он был способен ее выполнять исходя из требований, предопределяемых функционально-технологическим распределением средств и условий труда (последнее и порождает существование в обществе качественно разнородных видов труда). Чем это определяется? По-видимому, индивид (работник) должен обладать соответствующими психофизиологическими особенностями, способностями, (индивидуальные способности – это свойства личности либо структура этих свойств, определяющие возможности личности более или менее качественно выполнять определенную деятельность), навыками, предъявляемыми спецификой данного вида трудовой деятельности. Таким образом, технологическое разделение труда ведет к более или менее жесткому неперсонифицированному закреплению за людьми их места в системе общественного производства, что реализуется в профессиональном и квалификационном разделении труда и находит свое выражение в распределении индивидов по профессиям, специальностям, производственным функциям, трудовым операциям и т.д. (иначе говоря, вызывает существование в обществе профессиональной структуры). Причем, исходя из особенностей технологической организации производства в обществе переходного периода в различных отраслях народного хозяйства мы можем выделить группы профессий, для которых характерно преимущественное занятие трудом: 1) неземледельческим,

промышленным и земледельческим; 2) умственным и физическим; 3) управленческим и исполнительским.

Таким образом, качественные различия в общественном разделении и кооперации порождают специфические трудовые отношения, функционально-трудовую субординацию, которые предопределяют различное место групп работников в отношениях распоряжения, владения и использования хозяйственных благ, т.е. в отношениях собственности на хозяйственные блага. Соответственно, с целью снижения естественных социальных негативов эгональной составляющей экономического поведения, происходит возрастание роли социального капитала в сохранении системной целостности и нормального функционирования экономической системы общества, социальных групп, социума в целом.

Отметим, что наряду с тем, что для занятия определенного места в более или менее жесткой неперсонифицированной структуре производства индивид должен отвечать определенным требованиям (обладать определенными способностями), уже сами качественно различные виды деятельности будут создавать различные условия для развития социально-экономических способностей индивидов. Причем предпосылками деятельности, способности и потребности становятся лишь в качестве ее же результата. Люди начинают осваивать новый для них способ деятельности, как правило, без соответствующих способностей (прежде всего производственных), не испытывая потребности непосредственно в нем и относясь к нему не как к своей потребности, а лишь как к средству удовлетворения других потребностей. Общеизвестно, что первичным мотивом, общим стимулом и предпосылкой трудовой деятельности людей является их потребность в средствах существования. Для успешного развития общественного производства необходимо (в условиях невозможности полного удовлетворения потребностей всех индивидов в средствах существования) обеспечение различного вознаграждения за качественно и количественно различный труд (т.е. распределение по труду), что будет стимулировать индивидов для выполнения системно важных социальных функций. Таким образом, наиболее экономически приоритетными для индивида будут выступать те виды деятельности, которые в данный момент обеспечивают ему более высокий уровень удовлетворения личных материальных потребностей (разумеется, эту тенденцию не следует абсолютизировать и доводить до абсурда). Это будет порождать социальное неравенство, что при определенных условиях может способствовать существованию социально-классовой дифференциации.

Новые производственные способности у людей вырабатываются в процессе деятельности, причем благодаря развитию старых

способностей и, в той или иной степени, вопреки им, преодолевая их инерцию и сопротивление. Например, для того, чтобы заниматься управленческим трудом, требуется специфический уровень профессиональной подготовки, т.е. этим видом деятельности может заниматься далеко не каждый член общества. А с другой стороны, умственный или преимущественно умственный вид трудовой деятельности уже сам по себе будет способствовать развитию интеллекта у субъекта, будет делать данного человека все более ценным специалистом в данной области (здесь мы в значительной мере абстрагируемся от ряда сопряженных к данному вопросу факторов, таких, например, как природные способности индивида). Тяжелый неквалифицированный или низкоквалифицированный труд будет в большинстве случаев отуплять людей, занимающихся им, подавлять их универсальные производственные способности. Управленческий труд будет способствовать развитию у индивида способности к оправданному риску, умению быстро реагировать на сложившуюся ситуацию и т.д.

Как известно, потребность конкретного социального субъекта, детерминированная конкретным видом производственной деятельности, форсирует социальную направленность в овладении определенной суммой знаний и формирование соответствующих идей, взглядов, которые и образуют впоследствии вид общественного сознания, т.е. положение, объективно занимаемое субъектом в системе общественного производства, вынуждает его к определенным действиям с целью закрепления или создания оптимальных условий своей жизнедеятельности, которые рефлексированы в соответствующей форме сознания и социального капитала. Все это способствует формированию при определенных социально-исторических условиях конкретного социального типа личности и адекватных ему форм социального капитала.

Таким образом, на основе технологического и организационно-управленческого видов разделения труда в различных профессионально-квалифицированных группах трудящихся начинает формироваться специфический тип личности. Если же в социальном разделении труда в это время преобладает или хотя бы действует тенденция к персонифицированному закреплению за субъектами их места в системе общественного производства, что в частности предопределяется желанием индивидов, занимающих привилегированное место в системе общественного производства, максимизировать удовлетворение личных материальных потребностей, а значит и закрепить это место за собой и своими детьми, то отношения к выполняемым общественным функциям в различных социальных группах будет существенно различаться. Материальной предпосылкой для такого закрепления служит

определенный тип функционально-трудовой субординации индивидов, основанный на качественных различиях в общественном разделении и кооперации труда и соответствующие этому типу групповые формы социального капитала. Индивиды, которых, благодаря выполнению ими специфических (в самом широком смысле этого слова) функций, наиболее трудно заменить другими индивидами (т.е. при условии, что в результате развития качественных различий в общественном разделении труда взаимозаменяемость между индивидами достаточно затруднена или же вообще невозможна) по причине сложности их труда, получают монополию на свой труд и имеют возможность, разумеется исторически ограниченную, диктовать условия остальным членам общества. На этой основе они будут получать большее материальное и социальное вознаграждение за свой труд, чем остальные индивиды (что является экономически целесообразным).

Если учесть также и то, что организационно-управленческое разделение труда подразумевает функционально-трудовую субординацию индивидов (т.е. отношения взаимоподчинения между индивидами, которые проистекают в зависимости от их функциональных ролей в сложившейся технико-организационной структуре разделения и кооперации труда и, соответственно, наделение их различными функциональными возможностями), наличие которой само по себе обозначает, что люди занимают различное место в структуре общественного производства и взаимодействуют со средствами производства различными способами, или, иначе говоря, существует дифференцированное отношение к средствам производства, то, на наш взгляд, правомерно говорить о наличии в различных группах специфических интересов и форм их реализации. Необходимо также отметить, что в зависимости от места в технологическом и организационно-управленческом разделении труда (иначе говоря, в зависимости от выполняемых социальных функций) индивиды обладают различными функциональными возможностями как во влиянии на общественное производство, так и (как следствие первого) в получении тех или иных благ. Различные функциональные возможности индивидов выступают существеннейшей чертой качественных различий в общественном разделении и кооперации труда.

Из функционального подчинения индивидов неизбежно рождается социальное подчинение. Первое проистекает из существования разделения и кооперации труда и будет всегда сопутствовать им, т.е. такое положение субъектов объективно предопределено самой структурой общественного производства. Второе же, предопределяясь разделением труда, существует на базе специфических функционально-трудовых отношений и отношений

собственности, различных управленческих (властных) отношений. Социальное подчинение всегда сопутствует функциональному подчинению. Так, например, лицам, занимающимся управленческой деятельностью, для того, чтобы обеспечить устойчивое функционирование социальной системы, необходимы определенные властные полномочия. То есть для выполнения определенных системно важных политических и экономических функций необходимо обладать соответствующей политической и экономической властью для того, чтобы иметь возможность принудить прочих субъектов к ведению ими действий в интересах всей системы в том случае, когда их личные социально-групповые или частно-классовые интересы не совпадают с интересами системы в целом. Это объясняется, в частности, невозможностью удовлетворения материальных потребностей всех членов общества в равной мере. Само по себе такое несовпадение (полное или частичное) на современном этапе и в прошлом можно считать наиболее типичным случаем.

Следует подчеркнуть, что сами по себе качественные различия в общественном разделении и кооперации труда и вытекающая из них функционально-трудовая субординация индивидов (т.е. более или менее жесткое неперсонифицированное закрепление за людьми их места в системе общественного производства), не являются еще достаточным условием для социально-классовой дифференциации общества, хотя и необходимы. Это обуславливается тем, что различное место индивидов в трудовых отношениях (или, что близко по своему значению, качественные различия в общественном разделении и кооперации труда) непосредственно предопределяет только профессиональную структуру, которая является лишь одной из элементарных социальных структур, лежащих в основе интегральной социально-классовой структуры общества. В то же время эволюция социально-классовой структуры общества в известной степени предопределяется существенными изменениями, происходящими в трудовых отношениях и, соответственно, в профессиональной структуре. При этом необходимо отметить, что эволюция социально-классовой структуры общества может происходить и без изменения профессиональной структуры (однако это надо рассматривать как социальный феномен).

Объективные общественные законы позволяют констатировать, что индивиды, объединенные схожим профессиональным, имущественным и объемно-правовым положениями, будут иметь схожие экономические интересы, что выступает в качестве материального условия для их объединения в социальные классы, в целях более успешной реализации и защиты своих интересов. Общественные группы, резко отличающиеся

друг от друга сразу по трем приведенным признакам, будут отталкиваться и противопоставляться гораздо сильнее, чем группы, отличные только по одному какому-либо признаку. Вместе с тем, говоря об объединении общественных групп в социальные классы, необходимо учитывать всю систему социально-экономических отношений, как исчерпывающую характеристику социального класса. Причем не последняя роль в этом процессе, как будет показано ниже, принадлежит социальному капиталу.

Поскольку все социальные группы в обществе взаимодействуют друг с другом и при этом стремятся к наиболее оптимальной реализации своих интересов (прежде всего экономических), то все общество объективно должно распадаться на некие большие группы людей, противостоящих друг другу в зависимости от степени совпадения (противопоставления) их интересов (прежде всего экономических). Что же будет предопределять это совпадение (противопоставление)? На наш взгляд, это все та же возможность одними социальными группами присваивать себе труд других (что зависит от их места и функциональной роли). Для защиты своих экономических интересов происходит стихийное объединение тех и других в социальные классы. Такое объединение выступает в качестве экономической базы образования социальных классов. Р. Дарендорф в работе «Class and class conflict in industrial society» (London, 1957 г.) писал по этому поводу, что «класс - это категория, которая используется при анализе динамики социального конфликта и его структурных корней» [57, р. 65]. Вместе с тем, социальный класс не только экономическое, но и социальное, политическое и духовно-идеологическое образование.

К. Маркс в «Нищете философии» пишет: «Экономические условия превратили сначала массу народонаселения в рабочих. Господство капитала создало для этой массы одинаковое положение и общие интересы. Таким образом, эта масса является уже классами по отношению к капиталу, но еще не для себя самой. В борьбе... эта масса спланивается, она конституируется как класс для себя. Защищаемые ею интересы становятся классовыми интересами» [58, с. 183]. Из данной цитаты ясно видно, что в процессе возникновения и развития социальных классов, по мнению К. Маркса, существует такая форма социальной организации, когда люди, находящиеся в положении, определенном некоторыми критериями (место и роль в системе функционально-трудовых отношений, отношений собственности, управленческих отношений и особые экономические интересы), еще не связаны внутренней связью сознательных (идеологических) отношений, а лишь связью субъективных отношений и объективных зависимостей, существующих в рамках производственных отношений. Тогда мы говорим, что они образуют

«класс в себе», который, правда, не является простой совокупностью, поскольку связан системой объективных отношений, но и не представляет еще класса «для себя», т.е. не обладает еще вполне развитым сознанием своих классовых экономических и политических интересов. Причем, объективные классовые интересы отражаются в субъективном классовом сознании отнюдь не зеркально. Осознание своих существенных, истинных интересов, без чего невозможно превращение «класса в себя» в «класс для себя», неизбежно происходит через систему психологических установок, данных предыдущим историческим опытом. Социальный класс может стать «классом для себя», лишь выработав собственную идеологию. На основе всего этого и происходит его организационное оформление. В случае рассмотрения данного подхода с использованием современного понятия социальный капитал, можно констатировать, что превращение социального класса в «класс для себя» неизбежно сопровождается (вызывается?) ростом социального капитала в этой социально-классовой общности.

Отметим, что под влиянием данного положения Маркса о «классе для себя» М. Вебер предлагал разграничивать в социально-классовой структуре «класс» и «социальный класс». Под классом данный автор понимал социальную общность, связанную лишь сходством экономических интересов, «экономического положения» данной категории субъектов. Категорией «социальный класс» М. Вебер показывал, что высшим проявлением классовой общности служит мобилизующая и побуждающая к коллективным действиям осознанность своих классовых экономических и политических интересов, целей [59, р. 424-499]. В современной научной лексике это назвали бы возрастанием социального капитала социальной группы.

Классик французской социологии П. Бурдьё (один из признанных специалистов в области изучения социального капитала) также предлагает разграничивать возможные (логические) и реальные социальные классы. Данный автор пишет, что на основании знания экономических и других отношений можно «...вычленил классы в логическом смысле этого слова, т.е. класса как совокупность агентов, занимающих сходную позицию, которые будучи размещены в сходных условиях и подчинены сходным обусловленностям, имеют все шансы для обладания сходными диспозициями и интересами, и, следовательно, для выработки сходной практики и занятия сходных позиций» [60, с. 59]. П. Бурдьё справедливо считает, что данный класс «на бумаге» имеет теоретическое существование, «...он позволяет объяснить и предвидеть практики и свойства классифицируемых и, ...поведение ведущее к объединению их в группу (в реальный социальный класс – С.С.)» [60, с. 59]. «...Это лишь

возможный класс, поскольку он есть совокупность агентов, которые объективно будут оказывать меньше сопротивления в случае необходимости их «мобилизации», чем какая-либо другая совокупность агентов» [60, с. 59]. Превращение логического класса в реальный социальный класс, пишет он далее, возможно лишь через выработку у его членов чувства позиции, «занимаемой в социальном пространстве» [60, с. 65] (*социально-классовых отношений – С.С.*). Думается, именно необходимость выработки методологической четкости в понимании процессов социального генезиса заставили П. Бурдые в дальнейшем принять участие в выработке парадигмы социального капитала, позволяющей уточнить описанный выше процесс классовых метаморфоз.

И. Краус так же пишет: «Классы... являются конфликтными группами, тот или другой, объединяясь, оспаривают существующее распределение власти, преимуществ и других возможностей... классы формируются, когда совокупность индивидов определяет свои интересы как сходные с интересами других из той же совокупности и как отличающиеся и противостоящие интересам другой совокупности лиц...» [61, р. 12]. Данный исследователь так же подчеркивает важную роль в процессе формирования социального класса наличие у последнего собственной идеологии [61, р. 15-16], иначе говоря, развитого социального капитала.

Правомерен вывод, что в политической экономии попытки исследования такого общественного явления, обозначаемого в современной науке понятием социальный капитал, под которым понимается суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих трансакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена, и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду, предпринимались уже в середине XIX века. Вместе с тем по ряду причин гносеологического и исторического характера до конца прошлого века ученым не удалось вплотную подойти к формулированию парадигмы социального капитала. В настоящее время активизация исследований в этом направлении во многом предопределена необходимостью выработки теоретических и практических рекомендаций по изменению государственной социально-экономической политики и усилий общественности в условиях необходимости перехода к постиндустриальному технико-технологическому укладу и создания нового социально-научного сообщества, персонифицирующего этот переход.

В условиях продолжающегося процесса глобализации, усиления взаимозависимости, в том числе и экономической, стран и регионов, правильная оценка национальным правительством своего социально-экономического потенциала (в том числе и социального капитала) будет способствовать получению максимальных выгод социумом от участия в международных экономических отношениях. Отметим, что в самом общем виде последствия от включения в международные социально-экономические отношения для того или иного социума (государства, этноса, суперэтноса) могут заключаться в: 1) упрочении жизнеспособности социума: поступательный экономический рост; ослабление социально-классовых антагонизмов; успешная социально-экономическая, политическая, военная, духовная или иная экспансия; 2) отсутствии каких либо последствий для социума; 3) снижении жизнеспособности социума: экономическая деградация или же односторонний экономический рост каких-либо хозяйственных отраслей, ведущий не к долгосрочному и поступательному развитию экономической системы, а к ее перспективной деградации; усиление социально-классовых и иных антагонизмов; аннигиляция национального государства; подверженность внешней экспансии, ведущей в конечном счете к гибели социума.

Зависимость экономических или, точнее, социально-экономических интересов страны (как субъекта экономических отношений) от реалий международных экономических отношений проявляется двояко. Во-первых, уровнем развития материальных условий мировой экономической системы и данного региона определяется объективная основа (содержание) интересов, т.е. сфера возможностей, сформировавшихся на основе данного уровня развития общественного бытия. И, во-вторых, положением социально-экономического субъекта в системе данных международных экономических отношений, обуславливающих его положительное отношение к одним объективным возможностям и отрицательное – к другим, его заинтересованность в реализации одних возможностей и предотвращении других.

При изучении направленности интересов того или иного государства следует принимать во внимание, что волю последнего, как субъекта тех или иных социальных и экономических отношений, выражают органы его политического управления. Причем интересы последних *не могут полностью совпадать с интересами социума* в целом. Данное отклонение обуславливается следующими моментами: экономические интересы каких социальных групп и классов (в том числе национальных или иностранных) выражает данное государство; степенью политической независимости данной страны; состоянием его экономики и т.д. Причем в ряде случаев компрадорские правительства (и не только они) могут проводить

внешнеэкономическую политику, ущемляющую экономические интересы своей страны. Справедливости ради отметим, что в свое время международная торговля шелком, осуществляемая отнюдь не компрадорским, а национальным китайским государством, погубила не только его, но и Римскую империю.

Участие страны в международном разделении труда, как целостный, социально-экономический процесс, оказывающий влияние на жизненность социума, представляет собой взаимодействие разнообразных и противоположных тенденций, одна из которых, как правило, преобладает (в целом же направленность этого процесса необходимо рассматривать, как суммарный вектор взаимодействующих тенденций). Известно, что целью любой социальной системы является упрочнение ее жизненности. Вместе с тем, социум не является чем-то монолитным и далее не дифференцируемым, а напротив распадается на огромное количество социальных субъектов, различающихся различной степенью агрегированности. Все эти социальные группы и индивиды стремятся к реализации своих социально-экономических интересов, посредством оптимизации которых они могут упрочить свою жизненность. Таким образом, при определении конкретных форм и объемов внешней торговли будет происходить наложение (по вертикали) следующих типов интересов: общественных (интересов социума в целом); социально-классовых (интересов наиболее агрегированных и сформированных социально-экономических групп); частно-групповых; индивидуальных. В то же время на данный процесс будет оказывать влияние детерминирование в социально-экономической системе трудовых (продукционных), собственно социальных (системных), монопольных (эгоцентрических) или уравнивательных (коммуноцентрических) интересов. Кроме этого на конкретные формы участие в международных социально-экономических отношениях любого государства, поскольку последние являются незакрытыми системами, будут оказывать влияние (в зависимости от исторических условий большие или меньшие) интересы других стран и (или) определенных международных (финансовых, торговых, промышленных и т.д.) групп.

Для современных международных экономических отношений характерны следующие атрибутивные признаки: поляризация (как между странами так и внутри стран) и двойственность стандартов (стремление и возможность привилегированных стран диктовать свои условия всем остальным странам); растущая глобализация; возрастание активности и силы ТНК и невозможность самоизоляции государств в современном мире; долоризация; демографический взрыв и ограниченность материальных ресурсов; китаезация; индустриализация развивающихся стран и наступление нового этапа НТР.

Растущая экономическая глобализация в современном мире сопровождается усилением ее идеологической поддержки, когда научный анализ данного (уникального) явления подменяется постулированием очевидных, но в реальности не выполняемых, нравственных положений. В этом контексте достаточно типичным представляется выражение Ф. Хайека, согласно которому мировое хозяйство «...представляет расширенный порядок человеческого сотрудничества, базирующийся: 1) на свободе как отсутствии принуждения вообще, и в экономике особенно; 2) на мире как отсутствии войны; 3) на справедливости как отсутствии дискриминации и привилегий. Скрепляющая основа вышеназванных элементов порядка – частная собственность» [62, р. 6]. Очевидное несоответствие данного высказывания реалиям современных международных экономических (политических и иных) отношений, по причине излишней морализации, очевидна.

Реальностью современного мирового экономического порядка стала глобализация производства, сопровождаемая становлением и бурным развитием транснациональных корпораций. Последние выходят из под контроля национальных государств. Одновременно с развитием ТНК возрастает борьба между последними как за передел уже существующих рынков, так и за захват новых (причем количество последних сегодня пространственно ограничено).

Создание надгосударственных экономических образований, стремящихся к переделу существующих и захвату новых рынков, не является изобретением нашего времени. Как показывает история, данный процесс всегда сопровождался усилением межгосударственных и иных антагонизмов, а также отсутствием ограничений в средствах и формах борьбы за экономическую (а, соответственно, политическую, духовную, военную и т.д.) гегемонию. Например: борьба греческих (византийских), армянских, мусульманских (арабских и иранских) и еврейских купцов за господство в международной торговле в VIII – X веках вылилось не только в попытки названных финансовых группировок устанавливать выгодные (прежде всего экономически) режимы в тех или иных странах и в усилении кровопролитных межгосударственных войн, не отвечающих интересам ни одной из воюющих стран (войны киевских князей с половцами в X – XI веках), но и в усилении идеологического противостояния как между этносами и государствами, так и внутри их (естественно, что в то время это принимало религиозную форму). В XIII веке купцы-рахдониты для установления своего господства над Великим шелковым путем, а также для того, чтобы пресечь локальные войны в зоне их торговых интересов и установить там режим «мира, как отсутствия войны» финансируют оснащение

монгольской армии и делают материально возможным победоносный поход орд Тэмуджина.

Однако современная эпоха добавила много нового в этот процесс. Прежде всего это то, что социально-экономические субъекты, стремящиеся к господству в планетарном масштабе или к доминированию в крупных регионах, для оптимизации условий своей экспансии предпринимают значительные (в том числе и финансовые) усилия для уничтожения культурного, человеческого, административного и социального капитала в социально-экономических системах – объектах проникновения. При этом на государственном уровне могут использоваться следующие средства: экономические («свободная рыночная конкуренция» и т.д.); социально-этические; политические; военные и некоторые другие. Крупные иностранные предприятия, головные офисы которых находятся в регионах с некоммунальной материально-технологической средой и соответствующей ей культуре, открывая свои представительства в странах с коммунальной материально-технологической средой, стремятся к навязыванию своих корпоративных «этических» норм, которые позволяют не только сформировать у части своих сотрудников стиль поведения чуждый местным традициям, но и накопить определенный «корпоративный» социальный капитал, который будет выступать как элемент дестабилизации национальной социально-экономической системы. Оговоримся, что хотя в условиях социально-экономической глобализации и возрастает возможность, а также вероятность влияния на национальную социально-экономическую систему и на экономическую эффективность социального капитала в обществе зарубежных социально-экономических субъектов, но главным в любом социуме по-прежнему остается сформировавшийся баланс интересов. Последние, как известно, могут носить трудовой, монопольный, уравнилельный и собственно-социальный (системный) характер. Все эти интересы присущи любому обществу, вопрос заключается в преобладании одних над другими и, соответственно, в трансформации в зависимости от того, какие из них в данный момент доминируют во всей системе политических и экономических отношений.

В случае преобладания в обществе монопольных интересов, что предопределяет направленность экономической системы на реализацию частного индивидуального или группового интереса, этот интерес заключается в подчинении себе остальных интересов посредством концентрации собственности на хозяйственные блага, важнейших управленческих функций, власти, информации, наиболее важных видов труда и т.п. В этих условиях господствующие социально-экономические субъекты, используя наколенный ими социальный капитал, будут

подавлять других субъектов, уменьшая их социальный капитал, функционирующий на уровне всего социума «Исторический генезис эгоцентричных (*монопольных* – С.С.) социальных структур... приводит к классовой поляризации общества, усилению неравенства и узких частных аспектов собственности, эксплуатации большинства меньшинством, усилению борьбы всех против всех, распаду системы» [63, с. 32]. Для того, чтобы до известной степени нивелировать негативные последствия господства в обществе монопольных социально-экономических интересов независимые индустриально развитые государства, в том числе и существующие в некоммунальной материально-технологической среде, предпринимают значительные усилия по социализации сложившихся рыночных отношений, т.е. по оптимизации системных интересов и по наращиванию совокупного социального капитала. При этом экономически естественно стремление этих стран переложить часть своих расходов на другие государства.

В случае господства в обществе уравнительных интересов, преимущественная реализация которых основывается на принудительной коллективности, приоритете общественных начал собственности, относительное равенство в потреблении и неравенство в труде, эксплуатации меньшинства большинством и т.д., происходит концентрация прерогатив собственника на хозяйственные блага и функции на уровне социума в целом в руках государственного аппарата. При этом, ввиду слабовыраженной (латентной) социально-классовой дифференциации, что делает возможным формирование в обществе только одного социального класса, осознающего свои социально-классовые интересы, это ведет к тому, что названный класс обладает и наибольшим социальным капиталом и, соответственно, имеются предпосылки для трансформации уравнительных структур в монопольные посредством группового присвоения рычагов регламентации общественной жизни.

При преобладании в социуме трудовых (продукционных) интересов (т.е. настроенности социально-экономических отношений собственно на труд, на интересы субъектов, как носителей трудовых функций и на наиболее эффективное производство материальных благ и их непосредственное потребление, ориентированное на эффективное воспроизводство) и собственно-социальных (системных) интересов (позволяющих частично устранить объективную несправедливость любой системы, состоящей в социально-классовой дифференциации и ограничений возможностей ее членов) социальный капитал, накапливаемый большинством социально-экономических субъектов будет позитивно сказываться на накоплении социального капитала на уровне всего общества.

ВЫВОДЫ

В политической экономии попытки исследования такого общественного явления, обозначаемого в современной науке понятием социальный капитал, под которым понимается суммы выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду, предпринимались уже в середине XIX века. Вместе с тем по ряду причин гносеологического и исторического характера до конца XX века ученым не удалось вплотную подойти к формулированию парадигмы социального капитала. В настоящее время активизация исследований в этом направлении во многом предопределена необходимостью выработки теоретических и практических рекомендаций по изменению государственной социально-экономической политики и усилий общественности в условиях необходимости перехода к постиндустриальному технико-технологическому укладу и создания нового социально-научного сообщества, персонифицирующего этот переход.

Объективированную структурную основу социального капитала формируют сети социальных связей, которые используются для транслирования информации, экономии ресурсов, взаимного обучения правилам поведения, формирования репутаций. На основе социальных структур, которые часто имеют тенденцию к относительной замкнутости, складывается институциональная основа социального капитала – принадлежность к определенному социальному кругу, или членство в группе. Социальный капитал - это сумма выгод, получаемых субъектами от взаимных определенных информационных действий (как совокупности межличностных отношений, снижающих транзакционные издержки) с целью взаимовыгодного сотрудничества, достигаемого путем информационного обмена и позволяющих получить осязаемую социально-экономическую выгоду. Вместе с тем социальный капитал - это нечто больше, нежели просто сеть групповых связей. Его природа предполагает трансформацию устойчивых связей в комплиментарные отношения, являющиеся необходимыми и выбранными, которые предполагают длительные субъективно-эмоциональные обязательства. Поскольку социальный капитал распределяется между элементарными социальными группами и классами неравномерно то он выступает в качестве важного фактора воспроизводства социально-классовой (профессионально-квалификационной, имущественной, объемно-правовой) структуры общества. Измерение социального капитала возможно только через

степень включенности в те или иные сети, а также через институциональные характеристики самих этих сетей.

Социальный капитал включает в себя множество различных составляющих, которые характеризуются двумя общими свойствами: они, во-первых, состоят из нескольких социальных структур, и, во-вторых, облегчают определенные действия субъектов внутри структуры, будь то индивид или корпорация. Подобно другим формам капитала, социальный капитал продуктивен. Он способствует достижению определенных целей, добиться которых при его отсутствии невозможно, он ценен тем, что способствует упрощению определенных действий, которые могут оказаться бесполезными или даже вредными для других. В отличие от других форм капитала, социальный капитал свойственен структуре связей между социально-экономическими субъектами и среди них. Это не зависит ни от самих субъектов, ни от средств производства. Более того, организации, преследующие определенные цели, могут быть субъектами (так называемый корпоративный субъект), так же как и индивид. Связи внутри корпоративных субъектов также могут создавать для них социальный капитал.

Функциональное назначение социального капитала в экономической системе общества, в макро- и микро-экономических системах заключается в оптимизации (снижении транзакционных издержек) взаимодействия субъектов в процессе их хозяйственной деятельности. Социальный капитал еще менее осязаем, чем человеческий капитал, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Специфическим свойством социального капитала является то, что его совокупное количество в обществе не является суммой «социальных капиталов» всех его субъектов. Это происходит не только потому, что существуют некоторые проявления социального капитала только на уровне всего социума, но и потому, что социальный капитал социально-классовыми субъектами может использоваться (и используется) не только на благо всего общества или в производственных целях, но и с целью эгональной оптимизации своей социально-экономической жизненности, что вступает в противоречие с интересами других классов и групп, государства и социума. В социальных системах с сильными социально-классовыми антагонизмами и перекошенной социально-классовой структурой (высокая степень дифференциации между субъектами в имущественной, объемно-правой, профессиональной структурах) это будет приводить к использованию социального капитала, накопленного внутри социальных классов, прежде всего для классовой борьбы, что приведет к значительному снижению действия социального капитала на уровне общества и снизит производственный эффект от функционирования национальной экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурдьё П. Социальное пространство и генезис «классов» / Бурдьё П. // Социология политики. - М.: Socio-Logos, 1993.
2. Bourdieu P. Forms of Capital. - P. 106
3. Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. - 2002. – №2.
4. Хайек Ф. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. - М.: Новости, 1992.
5. Эрхард Л. Благосостояние для всех. - М.: Начала-Пресс, 1991.
6. Селунская В.М. Социальная структура советского общества: История и современность.- М.: Политиздат, 1987.
7. Руткевич М.Н. Становление социальной однородности.- М.: Политиздат, 1982.
8. Белых А. К., Алексеев В. М. Социальная система социализма как объект политики.// Пути формирования бесклассовой структуры социалистического общества.- Л., 1987.
9. Белых А. К. Социальная организация социалистического общества как объект управления // Вестник ЛГУ. Серия Экономика. Философия. Право. - 1967. - №11. - Вып.2.
10. Косолапов Р. И. Проблемы анализа социальной структуры советского общества // Проблемы мира и социализма. - 1973. - №5.
11. Мокроносов Г. В. Общественное разделение труда и структура общества // Изменение социальной структуры социалистического общества. - Свердловск, 1965.
12. Бектурганов К. Социальные аспекты управления агропромышленным комплексом в свете решений XXVI съезда партии и майского Пленума ЦК КПСС // Научный коммунизм. - 1982. - №6. - С.120.
13. Волков Ю. Е. Методологическое значение материалов XXVI съезда КПСС для понимания природы социальных процессов.//Научный коммунизм.-1981.-№4.-С.38.
14. Ильин В.В. Социология как фундаментальная наука // Социологические исследования.-1994.- №3.- С.29-35.
15. Лопата П. П. Сущность и основные особенности социальной политики КПСС в условиях социализма // Проблемы научного коммунизма. – 1979. вып. 13. - С.12.
16. Осипов Г. В. Ведение. Развитие социологической науки в СССР. // Советская социология: в 2-х т. / отв. ред. Т. В. Рябушкин, Г. В. Осипов. – 1982. - Т.1. - С.9.
17. Тугаринов Л. П. Соотношение категорий исторического материализма. - Л., 1958. - С.52, 98-100.

18. Вебер М. Основные социологические понятия // Избранные произведения. - М. Прогресс, 1990.
19. Blau P. M. Parameters of Social Structure // American Sociological Review. Vol. 39. 1974. - №5.
20. Радаев В. В., Шкаратан О. И. Социальная стратификация: Учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 1996.
21. Солодовников С. Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика. - Мн.: ИООО «Право и экономика», 2003. – 274 с.
22. Маркс К. Капитал. Том 1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23 ; Радаев В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. - 2002. – №2. – С.21
23. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги) // США: экономика, политика, идеология. – 1993. - № 11. - С. 107-119; № 12. - С. 86-104
24. Becker, G. The Human Capital. Chicago: University of Chicago Press, 1964; Schultz, T.W. Capital Formation by Education, Journal of Political Economy (December 1960). Vol. 68. - P. 571-583.
25. Baron, S., J. Field, and T. Schuller (eds.). Social Capital: Critical Perspectives. Oxford: Oxford University Press, 2000; Lin, N. Social Capital: A Theory of Social Structure an Action. N.Y.: Cambridge University Press, 2000.
26. Putnam, R. Who Killed Civic America? Prospect, March 1996. - P. 66.
27. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. - № 3. - С. 122-139.
28. Coleman, J. Social Capital in the Creation of Human Capital, American Journal of Sociology. Vol. 94. Supplement. - P. 95-120.
29. Bourdieu P. Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. by J.G.Richardson. – N. Y. - 1983.
30. Радаев В. В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу. Сост. и научн. ред. В. В. Радаев. - М.: РОССПЭН, 2002.
31. Кирдина С. Г. Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭи ОПИ СО РАН, 2001.
32. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. - М.: Смысл, 1999. - С. 67—72.
33. Герасимов Н. В. Экономическая система общества: генезис, структура, развитие.- Мн.: Наука и техника, 1991. - С.6.
34. Солодовников С. Ю. Экономическая обусловленность эволюции социально-классовой структуры общества переходного периода.- Мн.: БГЭУ, 1999.

35. Солодовников С. Ю. Политическая экономия // Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия. / Главн. Науч. Ред. И сост. С. Ю.Солодовников. - Мн.: МФЦП, 2002. - С.634.
36. Дюркгейм Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение. - М.: Канон, 1995. - С. 20.
37. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. - М.: Прогресс, 1968.- С. 89. - 104.
38. Веблен Т. Теория праздного класса. - М.: Прогресс, 1984. - С.104.
39. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала» 1997.- С. 16.
40. Современная западная социология. - 1990.- С. 117.
41. Тамбовцев В. Л. Экономическая политика для российской экономики // Общество и экономика. - 1996. - № 5.
42. Тамбовцев В. Л. Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. - 1999. - № 4.
43. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С. Ю. Солодовников. - Мн.: МФЦП, 2002. - С.786.
44. Veblen T. Theory of the Leisure class. N.-Y. 1899. - P. 188.
45. Бессонова О. Э., Кирдина С. Г., О'Салливан Р. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России. - Новосибирск: Изд-во Новосиб. ун-та, 1996. - с. 22-24.
46. Дискин И. Е. Предисловие к статье Дж.Коумана «Капитал социальный и человеческий// Общественные науки и современность. - 2001 - №3.
47. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001 - №3.- С.122.
48. Калугина З. И. Парадоксы аграрной реформы в России: социологический анализ трансформационных процессов. 2-е издание. – Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 2001. – С.45.
49. Козлова Н. Н., Смирнова Н.М. Кризис классических методологий и современная познавательная ситуация// Социс. – 1995. - № 11.
50. Ядов В. А. Настоящее и будущее теоретической социологии в России // Социс. - 1995. - №11.
51. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. - 2001 - №3.
52. Сорокин П. А. Система социологии.- Пб., 1920.- Т. 2.

53. Герасимов Н. В. Экономическая система: генезис, структура, развитие. - Мн.: Наука, 1985. - С.290-315; Морова А. П. Социальная политика в сфере трудовых отношений. - Мн.: ИСПИ, 2000.
54. Морова А. П. Социальная политика в сфере трудовых отношений. - Мн.: ИСПИ. 2000.
55. Васюченко Л. П., Гаврилюк В. В., Забелова И. В. и др. Характер, структура и факторы формирования экономических отношений. - Мн.: Наука и техника, 1992.
56. Суханов И. В. Обычай, традиции и приемственность поколений. - М., 1976.
57. Dahrendorf R. Class and class conflict in industrial society. - N.Y., 1959.
58. Маркс К., Энгельс Ф. Ницета философии.// Маркс К., Энгельс Ф. Соч.-2-е изд. - М.: Политиздат, 1955. - Т.4..
59. Weber M. The theory of social and economic organisation. New York: Academic press, 1947.
60. Бурдьё П. Социология политики. -М.: Socio - Logos, 1993.
61. Kraus I. Stratification, Class, and Conflict. N. Y.
62. The Essence of Hayek. Stanford, 1984.-цитируется по: Новикова И. В. Глобализация как императив экономических реформ// Белорусский экономический журнал. - №3. – 1999.
63. Герасимов Н. В. Отчет отдела закономерностей развития производственных отношений социализма Института экономики АН БССР за 1988 год (рукопись). - Мн., 1988.

Статья поступила в редакцию 24 ноября 2016 года.

УДК 33:338

ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ
ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК НА МИКРОЭКОМИЧЕСКОМ
УРОВНЕ

В.Э. КСЕНZOBA

доцент кафедры теоретической и институциональной экономики
Белорусский государственный университет, г. Минск

С.В. КСЕНZOВ

доцент кафедры международного бизнеса
Белорусский государственный экономический университет, г. Минск

И.В. БАКУМЕНКО

студент 5-го курса экономического факультета
Белорусский государственный университет, г. Минск

Аннотация

В последнее время возрастает интерес к проблемам измерения и оптимизации транзакционных издержек как на микро-, так и на макроэкономическом уровнях. Это обусловлено актуальностью такой проблемы, как повышение конкурентоспособности как продукции отдельных фирм на внутреннем и внешнем рынках, так и в целом национальной экономики. Несомненная и объективная взаимосвязь микро- и макроэкономического уровней в рамках национальной экономики позволяют сделать вывод, что оптимизация всех издержек, включая транзакционные, на микроэкономическом (или чуть более широко – мезоэкономическом) уровне является условием и фактором оптимизации ТИ макроэкономического уровня. Однако оптимизация возможно при четком и желательном однозначном представлении о сущности оптимизируемого объекта, что в случае с транзакционными издержками предполагает также и представление об их разновидностях, или классификации.

Ключевые слова: транзакционные издержки, классификация, измерение, методика оценки.

Abstract

Lately interest increases to the problems of measuring and optimization of transakcionnykh costs both on mikro- and on macroeconomic levels. It contingently actuality of such problem, both increase of competitiveness of both products of separate firms on internal and external markets and on the whole national economy. Undoubted and objective intercommunication mikro- and macroeconomic levels within the framework of national economy allow to draw conclusion, that optimization of all costs, including transakcionnye, at mikroekonomicheskom (or hardly more widely – mezoekonomicheskom) level is a condition and factor of optimization of TI of macroeconomic level. However optimization possibly at the clear and desirably synonymous picture of essence of the optimized object, that in case with transakcionnymi costs supposes also and picture of their varieties, or classification.

Keywords: transakcionnye costs, classification, measuring, method of estimation.

ВВЕДЕНИЕ

Категория трансакционных издержек вошла в круг интересов экономистов-теоретиков не так давно – начиная с первых работ Р. Коуза, посвященных сопоставлению эффективности рынков и фирм в их возможности экономить ресурсы при осуществлении трансакций. Новый взгляд на природу фирмы как способа экономии издержек обмена между собственниками ресурсов позволил экономистам выявить, обосновать существование специфических трансакционных издержек и попытаться дать им всестороннюю характеристику. Сложность самой категории ТИ обусловлена сложностью, многогранностью и постоянной эволюцией трансакций как на уровне экономики в целом, так и на микроэкономическом уровне.

Существенный вклад в развитие теории трансакционных издержек внесли такие ученые как Р.Коуз, Дж.Коммонс, Д.Норт, Т.Эггертсон, К.Менар, О.Уильямсон, А.Алчиян, П.Милгром, Д.Робертс и др. Среди российских ученых можно выделить работы Г.Клейнера, В.Тамбовцева, А.Некипелова, В.Полтеровича, Р.Капелюшникова, А.Шаститко, В.Кокарева, Е.Попова, А.Олейника. Проблемы трансакционных издержек в контексте институциональной теории рассматриваются в работах таких белорусских ученых как П. Лемещенко, С. Солодовников, Ю. Валевиц и др.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Существует множество определений категории ТИ. Например, К. Эрроу емко определяет их как «издержки поддержания экономических систем на ходу» [1]. Лауреат Нобелевской премии Д. Норт определяет транзакционные издержки как состоящие "из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению" [2].

П. Милгром и Дж. Робертс дают более развернутое определение: «Транзакционные издержки охватывают издержки принятия решений, выработки планов и организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами; издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности. Транзакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все, что так или иначе отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности» [3].

В самом общем приближении необходимо различать ТИ на микроэкономическом внутрифирменном уровне, на уровне взаимодействия отдельных субъектов экономики между собой на различных рынках, а также общеэкономические ТИ, т.е. ТИ макроэкономического уровня. На наш взгляд, наиболее существенный вклад в развитие теории внутрифирменных транзакционных издержек внес лауреат Нобелевской премии по экономике О. Уильямсон. В книге «Экономические институты капитализма» [4] им были разработаны основные методологические принципы теории:

1. Трансакция есть базовая единица анализа.
2. Любую проблему, которую прямо или косвенно можно понимать как контрактную, полезно изучать с точки зрения минимизации транзакционных издержек.
3. Экономия транзакционных издержек достигается путем дифференцированного закрепления различных транзакций за структурами управления ими (представляющими собой организационные оболочки контрактных отношений, в рамках которых обеспечивается устойчивость последних).

4. Выбор организационной структуры происходит на основе сравнительной институциональной оценки дискретных альтернатив, среди которых классическая рыночная контрактация расположена на одном полюсе, централизованная иерархическая организация — на другом.

О. Уильямсон дает следующее определение: «транзакционные издержки — это издержки, не связанные с процессом производства. Различают *ex ante* издержки, возникающие при составлении проекта договора, ведении переговоров и обеспечении гарантий соглашения, и *ex post* издержки, связанные с неэффективной адаптацией и корректировкой договора и возникающие, когда реализация контракта сбивается с установленного курса в результате пробелов в договоре, ошибок, упущений и непредвиденных внешних возмущений» [5].

Совершенно справедливо российский экономист А. Рысьмятов отмечает, что ТИ служат важнейшим критерием эффективности деятельности фирмы: «Транзакционные издержки – это издержки, которые «преследуют» предприятие по мере заключения им сделок. При заключении сделок фирмы, безусловно, расходуют значительные средства. Однако эти средства (транзакционные издержки) оказываются меньше, чем, если бы фирма организовывала сделку через рынок. В теории критерием оптимальности фирм является величина ее транзакционных издержек. Транзакционные издержки должны быть меньше, чем при пользовании услугами рынка. Таким образом, само существование фирмы, как таковой, подразумевает минимизацию транзакционных издержек». [6]

Этот подход к оценке важности ТИ вытекает из характеристики Р. Коузом содержания транзакционных издержек на уровне фирмы: «Для осуществления рыночной транзакции необходимо: выявить – с кем желательно заключение сделки; распространить информацию о том, что некто желает вступить в сделку и на каких условиях; провести переговоры, ведущие к заключению сделки; провести расследование, чтобы убедиться в том, что условия контракта соблюдаются, и т. п.» [7].

При оценке эффективности деятельности любой фирмы в условиях рыночной экономики следует, в том числе, определить как можно более точно ее транзакционные издержки, а также и проанализировать их динамику. Для решения этих задач необходимо выявить, какие именно ТИ характерны для данной фирмы, что в свою очередь связано с проблемами их классификации.

В научной литературе существуют различные подходы к классификации ТИ. Все зависит от того критерия, который положен в основу классификации. С точки зрения масштабов объекта, по отношению к которому оцениваются ТИ, их можно разделить на две большие группы:

- 1) ТИ на микроэкономическом уровне, касающиеся непосредственно

процесса рыночных трансакций отдельной фирмы; 2) ТИ на макроэкономическом уровне, рассматриваемые чаще всего как издержки общества на функционирование экономики в целом.

Если оценивать влияние ТИ на эффективность деятельности отдельных субъектов хозяйствования с точки зрения этапов заключения сделок (трансакций) в форме контрактов, то принято выделять предконтрактные ТИ, ТИ в ходе реализации проекта, и, соответственно, постконтрактные ТИ. При этом практически половина из общей суммы ТИ отдельной фирмы приходится именно на предконтрактные ТИ. Первыми классификацию на основе такого критерия предложили Д. Норт и Дж. Уоллес [8]. Они предлагали выделять соответственно следующие три группы ТИ:

- возникающие до обмена и включающие затраты на получение информации о ценах, контрагентах, качестве товара и возможных альтернативах;

- возникающие в процессе обмена – они состоят из затрат, связанных с осуществлением расчетов, ожиданием, получением документов;

- возникающие после обмена и включающие затраты по защите контрактов, проверке их выполнения и т.д.

Такой подход увязывается с наиболее распространенной классификацией внутрифирменных ТИ, подробно проанализированной в работах известного российского экономиста Р. Капелюшникова [9]. К предконтрактным ТИ можно отнести следующие:

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов и каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Дополнительным их источником являются потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Измерение это квантификация информации. Фактически ни один товар, выносимый на продажу, не свободен

от издержек измерения его свойств. Важным способом минимизации издержек измерения является также вертикальная интеграция (организация фирмы).

В ходе реализации контракта, а также постконтрактного обслуживания возникают следующие виды ТИ:

1. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Любое нарушение требуется сначала зафиксировать, затем оценить его тяжесть, обеспечить поимку или явку нарушителя, наложить наказание. Все это далеко не бесплатно. Некоторые авторы (Д. Норт) относят сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является во многих случаях более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

2. Издержки оппортунистического поведения. Термин «оппортунистическое поведение» был введен О. Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. В эту категорию попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, манкирования взятыми на себя обязательствами и т.д.

3. Издержки «политизации». Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Принятие решений на рынке и в организации носит различный характер. Рыночная сделка будет заключена только в том случае, если от нее выигрывают обе стороны. Всякий, кто считает, что сделка ему невыгодна, имеет возможность от нее отказаться. Добровольное обоюдное согласие дает минимальную гарантию эффективности принимаемых на рынке решений, поскольку их необходимым условием является ожидаемое повышение благосостояния обоих участников (или, по меньшей мере, не ухудшение благосостояния хотя бы одного из них).

В. Ильяшенко предлагает рассматривать еще один важный вид внутрифирменных ТИ – издержки анализа эффективности трансакции: «Издержки анализа эффективности трансакции характеризуют процесс анализа эффективности по той или иной трансакции, в результате которой происходит снижение (увеличение) её стоимости по взаимному согласию сторон или в одностороннем порядке (без ущемления прав другой стороны)... Поскольку контракт является документом, который выражает

взаимные интересы сторон, то в результате анализа его эффективности могут обозначиться скрытые издержки, которые возникают только при детальном расчете с учетом всех внешних и внутренних особенностей, аспектов по условиям контракта... Причем речь идет не о глобальных издержках, попадающих в разряд форс-мажорных обстоятельств, которые прописаны в соответствующих статьях контракта, а об обстоятельствах, которые стороны по контракту определяют самостоятельно, за свой счет, признавая свои недоработки или оказываясь в безвыходном положении перед наступлением каких-либо возникших обстоятельств, увеличивающих стоимость их контракта, т.е. несущих в себе трансакционные издержки». [10]

О.В. Шумакова предлагает классификацию внутрифирменных ТИ в зависимости от степени влияния фирмы на продвижение своего товара на рынке:

– внутрипроизводственные, которые представляют собой затраты, непосредственно связанные с продвижением товаров на рынке собственными подразделениями хозяйствующего субъекта;

– внешние, которые включают затраты, обусловленные покупкой услуг сторонних организаций, способствующих продвижению товаров на рынке;

– в форме недополученной выручки: затраты (издержки) возникают, когда происходят потери ... части выручки в результате расхождений качественных показателей продаваемого товара, реализации продукции в сроки и по ценам в ущерб собственной выгоде, а также потери физического объема продукции в процессе реализации. [11]

С точки зрения совокупности процессов, происходящих на предприятии в ходе реализации проектов (как на кратко-, так и на долгосрочной основе) ТИ можно классифицировать следующим образом: «1) административные трансакционные издержки, возникающие на уровне административного управления, или трансакционные издержки, возникающие при выполнении обязательных нормативных требований. Это издержки доступа к ресурсам и правам собственности, оппортунистического поведения, спецификации и защиты прав собственности; 2) трансакционные издержки, возникающие в процессе осуществления предприятием хозяйственной деятельности. В свою очередь данный блок трансакционных издержек классифицируется по признаку направления хозяйственной деятельности предприятия, а именно: 2.1) трансакционные издержки, возникающие при осуществлении хозяйственной деятельности предприятия на внутреннем рынке. Данные трансакционные издержки сопровождают как внутриэкономические операции предприятий, так и внешнеторговые сделки. Такие

транзакционные издержки представляют собой издержки обращения, возникающие при закупке средств производства, материалов, комплектующих; 2.2) транзакционные издержки экспортно-импортной деятельности предприятия, возникающие на предконтрактной, контрактной и постконтрактной стадиях внешнеэкономической сделки» [12].

В качестве базовых признаков классификации транзакционных издержек отдельной фирмы, по мнению Л.О. Оганесяна и И.А. Гушиной, «могут служить внутренние и внешние условия функционирования рынка. Если к внутренним транзакционным издержкам фирмы относятся издержки, возникающие в процессе организации хозяйственной деятельности внутри предприятия, трансформации, то внешние – это издержки, возникающие в результате взаимодействия фирмы с другими контрагентами (издержки информации, адаптации, координации и оппортунистического поведения). По способу учета фирмой соответствующих затрат транзакционные издержки подразделяются на издержки, включаемые в себестоимость продукции; выплачиваемые из прибыли, остающейся в распоряжении фирмы; включаемые в состав внереализационных расходов; не учитываемые в структуре издержек. По способу измерения транзакционные издержки делят на издержки, имеющие и не имеющие количественное выражение. К первой группе относятся транзакционные издержки, которые фирма непосредственно оплачивает внешним контрагентам. Это прежде всего издержки поиска и приобретения информации (информационно-справочное, консультационное обслуживание, маркетинговые исследования), издержки приобретения и закрепления прав собственности (регистрация, лицензирование, заключение контрактов) и издержки защиты прав собственности (юридические услуги, судебные издержки). Ко второй группе относятся транзакционные издержки, которые фирма не оплачивает внешним контрагентам и которые могут быть выражены опосредованно в виде убытков, потерь, упущенных выгод, штрафов, пеней. В эту группу входят издержки оппортунистического поведения, использования неполной и недостоверной информации, ухудшения отношений клиентов к фирме, падения спроса на продукцию фирмы, недоброжелательной обстановки в коллективе» [13].

Данные экономисты предлагают выделять следующие разновидности ТИ отдельной фирмы [14]:

Издержки информации:

- издержки, связанные с выходом на рынок;
- издержки спецификации и защиты прав собственности;
- издержки поиска и отбора партнеров;

– издержки, связанные с заключением контракта.

Издержки взаимодействия:

- издержки определения деталей контракта;
- издержки определения контрактов;
- издержки непосредственной координации и взаимодействия;
- политические трансакционные издержки;
- издержки реализации контрактов.

Издержки мотивации:

- издержки, связанные с неполнотой информации;
- издержки оппортунистического поведения;
- издержки ограниченности и асимметричности информации.

Издержки адаптации:

– издержки приспособления к изменениям (институциональным, экономическим и структурным), изменениям под воздействием внутренних и внешних факторов.

Интересна классификация ТИ с точки зрения возможности их количественного измерения, предложенная Л.В. Поповой и Е.В. Вобленко. К ТИ, подлежащим количественной оценке, можно отнести ТИ, «которые предприятие оплачивает внешним контрагентам: издержки поиска и приобретения информации (информационно-справочное, консультационное обслуживание, маркетинговые исследования); издержки приобретения и закрепления прав собственности (регистрация, лицензирование, заключение контрактов); издержки защиты прав собственности (юридические услуги, судебные издержки). Ко второй группе относятся: издержки оппортунистического поведения; издержки использования неполной и недостоверной информации; падение спроса на продукцию предприятия; неблагоприятный микроклимат в коллективе и т.п.» [15]

На основе анализа жизненного цикла фирмы, проведенного Адизесом И. [16], Подопригора М.Г. [17] предложил оригинальную классификацию внутрифирменных ТИ, которая позволяет в максимальной степени учитывать последние в зависимости от стадии существования и функционирования фирмы. Внутрифирменные ТИ анализируются по следующим стадиям: ухаживание, младенчество, «давай-давай», юность, ранний расцвет, поздний расцвет, закат, аристократизм, Салем-Сити, бюрократизм, смерть.

Мы полагаем, что для определения внутрифирменных трансакционных издержек можно использовать их условное деление на постоянные и одноразовые. Часть из них (как предконтрактные, так и постконтрактные) фирма несет на протяжении всего времени своего функционирования. Например, поиск и обработка информации о клиентах

и поставщиках фирмы, о рыночной конъюнктуре, об изменениях спроса на продукт фирмы и на товары-субституты и т.п. Требуется содержание маркетинговых и сбытовых отделов фирмы, что является постоянными трансакционными издержками. Однако «постоянность» таких издержек отличается от постоянных трансформационных издержек фирмы в краткосрочном периоде. Постоянные ТИ могут зависеть от различных факторов, в том числе и от объема производимой продукции. К одноразовым трансакционным издержкам относятся те, которые возникают только в связи с определенной разовой сделкой. Например, при получении лицензии на совершение конкретной операции.

Таким образом, существует множество классификаций внутрифирменных трансакционных издержек. Однако все они так или иначе выделяют издержки, связанные с заключением контрактов и с их исполнением. При этом возникает сложная методологическая и методическая проблема измерения, количественной оценки ТИ.

Измерение трансакционных издержек фирмы является весьма важным и актуальным для любой фирмы в любой отрасли деятельности, поскольку сбор, количественная оценка, обобщение и анализ всего комплекса информации о ТИ позволит руководству фирмы принимать оптимальные управленческие решения. По справедливому замечанию О. Тисенковой, «в настоящее время методика количественной оценки трансакционных издержек не отработана. Это обусловлено и трудностью измерения некоторых видов трансакционных издержек, их “неосвязаемостью”, и многообразием подходов к их определению. Невозможность исчисления всех трансакционных издержек также связана со следующим: часть трансакционных издержек не подвержена прямому измерению; многие издержки связаны с неформальным обменом услугами; трансакционные издержки часто невозможно отделить от “производственных” издержек; трансакционные издержки включают разнородные элементы, и их суммирование порождает дополнительные проблемы» [18].

Проблема измеримости трансакционных издержек остается одним из главных препятствий в конкретном экономическом анализе. В этой связи Н.Ш. Шакиров отмечает: «Во-первых, остается открытым вопрос, могут ли все типы трансакционных издержек быть измеренными в денежном эквиваленте (ДТИ – денежные трансакционные издержки). Во-вторых, возникают вопросы при попытках оценить в денежной форме те издержки, которые не принимают эксплицитной формы, например, психологический дискомфорт, возникающий по причине оппортунистического поведения партнера, пользовавшегося ранее доверием, или в связи с незащищенностью прав собственности» [19].

Приходится констатировать, что в настоящее время не выработана методика прямого расчета ТИ, которая бы была приемлемой для предприятий любого масштаба и любой сферы деятельности. А при отсутствии универсальных прямых методов расчета транзакционных издержек актуальным становится вопрос разработки метода косвенной оценки транзакционных издержек предприятия, позволяющей не только оценить эти издержки, но и измерить их. И.С. Вологин и В.В. Соколенко предлагают свою методику косвенной оценки ТИ для промышленных предприятий: «Косвенный метод учета транзакционных издержек промышленного предприятия должен основываться на выборке предприятий определенного сектора промышленности. Полученные статистические и анкетные данные с выбранных предприятий обрабатываются, и рассчитывается размер соответствующих транзакционных издержек в зависимости от объемов производства предприятия. При этом методика должна быть направлена на изучение как внешних, так и внутренних транзакционных издержек предприятия промышленности, ведь зачастую внутренние издержки намного превышают внешние из-за отсутствия налаженного механизма организации процессов внутри предприятия и наличия внутренних издержек оппортунизма» [20].

Данный косвенный метод оценки транзакционных издержек должен отвечать следующим требованиям:

- быть универсальным для всех предприятий выбранного направления;
- учитывать все виды транзакционных издержек;
- предоставлять возможность оценки по данным бухгалтерской отчетности.

Авторы такого подхода учета ТИ промышленного предприятия предлагают все ТИ четко распределить при учете на определенные группы в зависимости от той или иной классификации последних:

Таблица 1 - Схема определения метода учета и источников информации о транзакционных издержках промышленных предприятий

№ п/п	Классификация транзакционных издержек	Метод учета	Источник информации
1	2	3	4
1	Издержки поиска информации	Прямой	Бухгалтерская документация, счета-фактуры, накладные
	Издержки ведения переговоров	Прямой	Бухгалтерская документация, счета-фактуры, накладные

Окончание таблицы 1

1	2	3	4
1	Издержки измерения	Прямой	Бухгалтерская документация, счета-фактуры, накладные
	Издержки спецификации и защиты прав собственности	Прямой и косвенный	Бухгалтерская документация, счета-фактуры, накладные, статистические данные
	Издержки оппортунистического поведения	Косвенный	Анкетирование, статистические данные
2	Явные (эксплицитные)	Прямой	Бухгалтерская документация, счета-фактуры, накладные
	Неявные (имплицитные)	Косвенный	Анкетирование, статистические данные
3	Измеримые	Прямой	Бухгалтерская документация, счета-фактуры, накладные
	Не измеримые		Анкетирование, статистические данные
4	Отраженные в бухгалтерском учете (статистике)	Прямой	Бухгалтерская документация, счета-фактуры, накладные
	Не отраженные в бухгалтерском учете (статистике)	Косвенный	Анкетирование, статистические данные
5	Внутренние	Прямой	Бухгалтерская документация, счета-фактуры, накладные
	Внешние	Прямой и косвенный	Бухгалтерская документация, счета-фактуры, накладные, статистические данные, анкетирование

Источник: [20]

В качестве прямого метода оценки транзакционных издержек отдельных транзакций предлагается так называемый расчет издержек процесса. Оценка транзакций по этому методу предпочтительна в тех случаях, когда оцениваемые процессы часто повторяются, а диапазон принимаемых решений относительно узок (например, проверка принимаемой продукции или обработка рекламаций).

Томас М. Фишер в работе «Координация управлением качеством в свете теории транзакционных издержек» [21] показывает границы применения такого метода оценки ТИ. Чтобы идентифицировать поля применения метода количественного исчисления издержек процесса для той или иной транзакции, целесообразно рассмотреть характер альтернативных вариантов в разрезе трех теоретически возможных видов обменных отношений.

Устойчивые хозяйственные связи или единичная акция. При обменных процессах, протекающих в рамках хозяйственных связей, предприятие-поставщик хорошо знает своего клиента. По опыту прошлых сделок оно располагает специфическим "ноу-хау" в общении со "старым клиентом", что позволяет со временем стандартизировать регулярно повторяющиеся процессы. Возможность применения метода расчета

издержек процесса для количественного определения транзакционных издержек повышается по мере того, как увеличивается продолжительность хозяйственных отношений и растет частота выдаваемых заказов.

Повторная или первая сделка. Подобная альтернатива означает, что предметом транзакции является "старая" или "новая" услуга. Повторное приобретение "старой" услуги приводит к формированию однородных, стандартизованных транзакционных процессов, которые в этом случае ориентируются не на клиента, а на специфическую услугу. В случае "новой" услуги предприятие-поставщик располагает явно меньшим "ноу-хау" в отношении соответствующего транзакционного процесса.

Обменный или контрактный товар. Неопределенность относительно транзакции для контрактных товаров проявляется значительно сильнее, чем при обменных операциях. Контрактные товары содержат, как правило, большую долю неповторяющихся компонентов, тогда как определенные обменные процессы (например, фактурирование) повторяются с высокой степенью сходства. Стандартизация процессов в отношении обменных товаров вполне возможна. Следовательно, соответствующие транзакционные издержки лучше поддаются количественному определению, чем при транзакциях с контрактными товарами.

Сложность точного измерения ТИ связана с тем, что нет типовых и общепринятых методик их учета и измерения. Приходится использовать самые разнообразные источники информации, главным образом, – бухгалтерскую отчетность. Кроме того, некоторые виды ТИ можно определить только косвенно. Это связано не только с отсутствием методик расчета, но и со сложностью выявления самих издержек.

Стукач В.Ф. и Крюкова О.Н. предложили рассчитывать следующие виды внутрифирменных издержек (таблица 2).

Таблица 2 – Внутрифирменные транзакционные издержки

Издержки поиска информации	Затраты на покупку информации о рынке, затраты на аудиторскую проверку фирмы
Издержки ведения переговоров	Затраты оплаты труда менеджеров, представительские расходы
Издержки измерения	Затраты на составление сертификата качества товаров
Издержки заключения контракта	Оплата труда юристов, секретарей, связанного с оформлением сделок
Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма	Размеры штрафов, пени и т.п., а также процент, предусмотренные в договорах за невыполнение условий контракта
Издержки спецификации и защиты прав собственности	Затраты на содержание вневедомственных охранных предприятий, а также налоги, связанные с содержанием правоохранительных органов, заработная плата юристов, консультации по юридическим вопросам

Окончание таблицы 2

Издержки защиты от третьих лиц	Налоги, связанные с содержанием налоговых органов, «откат»
Аудит	Оплата аудиторов

Источник: [22].

Поскольку данные виды ТИ существуют практически на любом предприятии, то такой подход в группировке ТИ для расчета вполне приемлем. При этом необходимо учитывать специфику той внешней и внутренней среды, в которой действует конкретное предприятие. Поэтому могут добавляться в предложенную систему новые виды ТИ, производиться их более детальное деление и т.д. Однако, как правило, из имеющейся отчетности относительно точно можно измерить укрупнено такие виды внутрифирменных ТИ как:

- расходы на управленческий персонал, так как они отражают денежные затраты на организацию производства и согласование внутрикорпоративных бизнес-процессов;

- расходы на реализацию продукции, что непосредственно влияет на результаты деятельности предприятия. Сюда относятся все расходы на маркетинговые мероприятия, рекламу, организацию взаимоотношений с торговыми предприятиями.

В качестве примера можно привести данные по репрезентативному предприятию в сфере пищевой промышленности Республики Беларусь, таблица 3.

Таблица 3 – Управленческие расходы и расходы на реализацию продукции в структуре себестоимости реализованных товаров

Годы	Себестоимость реализованных товаров, млн руб.	Управленческие расходы, млн руб.	Доля в себестоимости реализованных товаров, %	Расходы на реализацию продукции, млн руб.	Доля в себестоимости реализованных товаров, %
2011 г.	364438	5300	1,45	5968	1,63
2012 г.	697356	9512	1,36	17820	2,55
2013 г.	821638	12457	1,52	23158	2,82

Таким образом, суммарно доля управленческих расходов и расходов на реализацию продукции в себестоимости реализованных товаров составила: в 2011 г. – 3,08%, в 2012 г. – 3,91%, в 2013 г. – 4,34%. Это достаточно значительные величины, размер и динамика которых существенно влияют на себестоимость продукции, а, следовательно, и на ее конкурентоспособность.

Также достаточно явными являются многие виды ТИ, связанные с оппортунистическим поведением как внутри фирмы (ее собственных работников), так и внешних контрагентов, таких как поставщики сырья

и потребители продукции данной фирмы. В частности, существующая бухгалтерская отчетность предполагает учет таких видов данных ТИ, как недостачи, хищения и порча товарно-материальных и других ценностей; недостачи, хищения и порча сырья, полуфабрикатов и готовой произведенной продукции; расходы по охране имущества.

На наш взгляд, проблема оппортунистического поведения в определенной степени решается путем проведения соответствующей воспитательной работы на предприятии, а также через организацию мероприятий, формирующих у работников положительное отношение и к руководству фирмы, и к самой фирме, вызывающих желание эффективно трудиться, соблюдать правила внутреннего распорядка. Для этого работник должен чувствовать внимание и заботу по отношению к себе со стороны руководства. Поэтому мы считаем, что к данной категории ТИ можно отнести следующие: социальные расходы предприятия, расходы на услуги образования и здравоохранения, расходы по жилищно-коммунальному хозяйству и социальному развитию, отнесенные к трансакционным.

ТИ являются составной и достаточно существенной частью общих издержек фирмы. Их нельзя игнорировать, так как они влияют как на общие расходы фирмы, так и на эффективность ее деятельности. При этом статистика не выделяет их в отдельную группу, что порождает проблему их измерения. Сложность измерения заключается так же в том, что значительная доля в структуре общих внутрифирменных ТИ приходится на потери времени, связанные и с поиском клиентов, и с оформлением различных документов, и с оппортунистическим поведением (отлыниванием) работников фирмы и т.п. Также необходимо учитывать, что часть расходов фирмы не может быть однозначно отнесена либо к трансформационным, либо к трансакционным издержкам. Например, расходы по упаковке готовой продукции и ее маркировке, транспортные издержки, особенно когда речь идет о транспортировке между подразделениями фирмы, расходы по оплате труда менеджеров и т.д.

Еще одна из причин сложности в измерении трансакционных издержек, на наш взгляд, заключается в том, что они оказывают различное влияние на эффективность функционирования фирмы. С одной стороны, невозможно включаться в рыночные процессы, не неся расходов на изучение рыночной конъюнктуры, на рекламу своей продукции, на заключение контрактов с внешними контрагентами. Например, для предприятий, связанных с производством продуктов потребительского назначения, совершенно необходимыми являются издержки измерения, в частности, расходы на содержание лабораторий, проведение санитарно-эпидемиологических мероприятий и т.п. С другой стороны, излишние

административные расходы, содержание многочисленных подразделений обслуживания основного производственного процесса, часто дублирующих работу друг друга и т.п. могут существенно снижать общую эффективность и рентабельность производственной деятельности фирмы, что ухудшит ее положение на рынке, снизив конкурентные преимущества. При этом в административных расходах довольно сложно выявить те, которые объективно обусловлены задачами оптимизации управленческих процессов, и те, которые ведут к снижению эффективности функционирования фирмы. Все это не способствует заинтересованности управленцев (менеджеров) в выделении, измерении и анализе внутрифирменных ТИ с целью их дальнейшей оптимизации.

Сама отчетность на предприятии не позволяет ни четко сгруппировать ТИ по категориям, ни однозначно их измерить. Это связано со слабой теоретико-методологической обоснованностью важности измерения внутрифирменных ТИ, с отсутствием методик их расчета, с различными подходами к их классификации и группировке. При этом фирма, стремящаяся занимать в долгосрочной перспективе свою нишу на рынке, сохранять и укреплять свои конкурентные преимущества, обеспечивать положительную (или как минимум постоянную) динамику прибыльности и рентабельности, объективно заинтересована в анализе внутрифирменных ТИ, часть из которых напрямую влияет на ее «выживаемость» в условиях конкурентной борьбы.

Часть расходов, которые мы можем отнести к внутрифирменным ТИ, отражается в статистической отчетности предприятия и поддается точному учету. Часть можно определить косвенно через другие показатели, не имеющие однозначной идентификации как трансакционные издержки. Есть и такие виды ТИ, которые не подлежат более-менее точному подсчету в силу их специфики.

Мы полагаем, что можно структурировать ТИ предприятия, исходя из возможности их определения. К первой группе можно отнести те ТИ, которые поддаются точному измерению, так как отражаются однозначно в официальной отчетности. Например, для выбранного репрезентативного предприятия можно выделить следующие виды в данной группе ТИ, таблица 4.

Таблица 4 – Трансакционные издержки предприятия, подлежащие точному учету, млн руб.

Виды издержек	2011 год	2012 год	2013 год
<i>1. Издержки на поиск информации:</i>			
расходы на консультационные и аудиторские услуги	69	127	186

Окончание таблицы 4

Виды издержек	2011 год	2012 год	2013 год
2. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов			
Оплата труда менеджеров (усредненно)	366	366	366
Командировочные расходы	279	220	256
Расходы на рекламу	388	519	624
3. Издержки оппортунистического поведения			
Потери от порчи и повреждения товарно-материальных ценностей, списанных на виновных лиц	9	34	26
Расходы по охране имущества	656	1 305	1 395
Социальные расходы	18 239	25 600	23 418
Расходы на услуги образования и здравоохранения	85	109	137
Расходы по жилищно-коммунальному хозяйству и социальному развитию	539	722	1 185
Итого:	20 630	29 002	27 593

Источник: данные годовых отчетов репрезентативного предприятия за 2011 – 2013 гг.

Сюда же можно включать и разовые ТИ, например, такие как:

1) Расходы на имущественные права на программы для ЭВМ и компьютерные базы данных. Они были осуществлены один раз в 2011 году и составили 24 млн.руб.

2) Затраты на сертификацию и декларирование продукции в размере 300 млн. руб., которые были осуществлены в 2014 году.

Можно также анализировать те ТИ, которые представлены в расходах по реализации продукции. В отчетности предприятия они называются коммерческими расходами (счет 43) и включают в себя около 100 позиций, среди которых, в частности, выделяются следующие виды расходов, которые мы однозначно отнесем с транзакционным:

Таблица 5 - Транзакционные издержки предприятия в составе коммерческих расходов, руб.

Виды издержек	2014 г.	2015 г.
Нанесение печати на упаковку		12 142 560
Расходы на страхование	1 410 000	
Реклама в интернете	263 619 950	373 836 810
Внутренняя реклама		96 419 185
Наружная реклама		52 791 378
Реклама в печатных СМИ и на телевидении	255 160 000	190 786 560

Окончание таблицы 5

Виды издержек	2014 г.	2015 г.
Расходы на выставки и дегустацию продукции	495 222 000	852 898 000
Расходы на участие в конкурсах	7 738 000	15 243 000
Маркетинговые исследования	16 131 372	103 482 530

Источник: данные годовых отчетов репрезентативного предприятия за 2011 – 2013 гг.

Также в структуре коммерческих расходов выделяются и точно подсчитываются расходы на лабораторные исследования и оплату услуг ветеринарных служб, которые относятся в данном случае к издержкам измерения.

Ко второй группе можно отнести расходы на заработную плату специалистов, которые заняты преимущественно в работе тех отделов, затраты на содержание которых мы можем отнести к различным категориям внутрифирменных транзакционных издержек. На изучаемом предприятии к числу таких отделов можно отнести следующие: юридическое бюро (2 специалиста); отдел кадров и подготовки кадров (3 специалиста); бухгалтерия (17 специалистов); отдел по ВЭД (5 специалистов); отдел торговли (8 специалистов). Заработная плата этих работников (35 человек) может быть однозначно отнесена к транзакционным издержкам предприятия. На наш взгляд, в целом представление об этой группе ТИ дает информация счета 26 «Общехозяйственные расходы» по управленческим расходам. Однако в целом очень сложно выделить статьи в счете 26 «Общехозяйственные расходы», которые однозначно характеризовали бы именно ТИ.

Еще более сложно определить расходы на материальные ресурсы, требуемые для содержания соответствующих помещений и т.п., так как они не выделяются в отдельные группы в статистической отчетности предприятия. Но при условии доступности информации можно выделить расходы на амортизацию конкретных основных фондов, расходы на приобретение товарно-материальных ценностей для соответствующих служб и помещений.

Некоторые авторы предлагают рассчитывать такой вид внутрифирменных ТИ как административные: «Методический подход к оценке административных транзакционных издержек учитывает, что они включают в себя регулярные транзакционные издержки предприятия, возникающие при выполнении обязательных нормативных требований в своей текущей хозяйственной деятельности и единовременные транзакционные издержки на преодоление административных барьеров, которые имеют место в течение года с определенной степенью

вероятности». [23]. Автор даже предлагает формулы для расчета таких ТИ: 1) $PЗ = ЗВР + ЗНУ$ (где $PЗ$ – регулярные административные транзакционные издержки; $ЗВР$ – затраты в связи с потерей времени руководства на выполнение общих нормативных требований; $ЗНУ$ – затраты времени на налоговый учет); 2) $ЕЗ = Зпров + Злиц + Зрег$ (где $ЕЗ$ – единовременные административные транзакционные издержки; $Зпров$ – затраты в связи с проверками; $Злиц$ – затраты на лицензирование; $Зрег$ – затраты времени на регистрацию предприятия). Совершенно очевидно, что такой вид ТИ нельзя определить на основе бухгалтерской отчетности и данных годовых отчетов. Это аналитическая работа, которая проводится исключительно с целью выявления влияния такого рода ТИ на общую конкурентоспособность фирмы на рынке. Ведь основной параметр для измерения – это потери рабочего времени на совершение тех или иных административных действий. При этом не всегда очевидны эти потери, так как они «маскируются» в общем рабочем времени, особенно при использовании повременной системы оплаты труда. И уж совершенно не учитывается статистикой то время, которое потрачено служащим «за пределами» рабочего дня или недели. А такие потери существуют и могут отвлекать значительные человеческие ресурсы. Их надо анализировать в целях оптимизации использования такого редкого ресурса как время. При этом фактически возникает новый вид внутрифирменных ТИ – расходы на проведение самой этой аналитической работы. Однако такую работу может проводить экономист из числа уже занятых на предприятии. И, на наш взгляд, такая аналитическая работа может дать положительный эффект, многократно превышающий издержки на заработную плату такого сотрудника.

В третью группу мы выделим ТИ, которые очень сложно определить даже косвенным способом. Сюда придется включить расходы предприятия на «откаты», подкуп чиновников, неформальные договоренности, потери времени, связанные с получением разрешений и лицензий и т.п. Информация о таких ТИ недоступна и тщательно скрывается. Статистическая отчетность в принципе не предусматривает выделения такого вида издержек предприятия. Но ни для кого не секрет, что такие нелегальные или полунелегальные расходы существуют, даже существуют известные в заинтересованных кругах расценки за осуществление тех или иных действий чиновников. Иногда эти расценки столь велики, что фирма вынуждена в принципе отказываться от того или иного вида предпринимательской деятельности. Но дать им официальную денежную оценку невозможно.

Одной из серьезных проблем при определении и анализе внутрифирменных ТИ является доступность и достоверность информации.

Как правило, экономическая информация по результатам деятельности фирмы в текущем периоде является коммерческой тайной и не находится в свободном доступе.

Таким образом, мы можем с полным основанием констатировать, что в настоящее время существуют серьезные проблемы в измерении транзакционных издержек отдельной фирмы, связанные с отсутствием теоретико-методологического обоснования необходимости их измерения и с отсутствием унифицированных методик их исчисления. При этом в научной литературе проводятся исследования в данной области и предлагаются различные методы исчисления ТИ. Но каждый автор опирается на свое собственное представление о том, как надо группировать данные издержки, какими формулами пользоваться при расчетах, на что в первую очередь обращать внимание.

Объективная сложность в выработке единой общепризнанной методики измерения транзакционных издержек на микроэкономическом уровне обусловлена во многом спецификой тех сфер и отраслей, в которых функционирует конкретное предприятие. Для одних отраслей объективно важными являются издержки измерения (как, например, на рассматриваемом предприятии); для других (например, в отраслях тяжелой промышленности) особое значение будут иметь издержки совместной координации деятельности; в торговле особое место будет отводиться издержкам на рекламу и т.п. При этом на любом предприятии присутствуют все виды возможных внутрифирменных ТИ, так как последние по своей сущности являются издержками включения фирмы в общеэкономические процессы. Отсюда вытекает не только сложность их подсчета, но и актуальность их измерения с целью дальнейшей оптимизации.

ВЫВОДЫ

Выше изложенный материал позволяет сделать некоторые обобщенные выводы:

1. Нет единого подхода к классификации транзакционных издержек, что обусловлено многообразием, сложностью и постоянной эволюцией самих транзакций. Любая классификация будет неполной, так как не может учесть все критерии, по которым выделяются те или иные виды ТИ.

2. В самом общем приближении внутрифирменные ТИ можно разделить на предконтрактные и постконтрактные. Среди первых выделяются издержки поиска информации, ведения переговоров, измерения. Для второй группы характерны издержки оппортунистического поведения и издержки спецификации прав собственности.

3. Сложность и многообразие транзакционных издержек порождает проблему их точной оценки. Отсутствие единой общепризнанной методики их подсчета порождает множество методик, позволяющих прямо или косвенно оценить внутрифирменные ТИ. Каждая методика имеет право на существование, так как в различных отраслях будет наблюдаться специфика организации взаимодействия фирмы с внешней средой.

4. На взгляд авторов, есть смысл разделять внутрифирменные ТИ при их измерении и анализе на три группы в зависимости от точности и возможности их подсчета. В первую группу включаются те ТИ, которые отражаются в статистической отчетности предприятия и поддается точному учету. Ко второй группе относятся те ТИ, которые можно определить косвенно через другие показатели, не имеющие однозначной идентификации как транзакционные издержки. Третью группу составят такие виды ТИ, которые не подлежат более-менее точному подсчету в силу их специфики. В первую очередь это касается полулегальных и нелегальных расходов фирмы, связанных с необходимостью преодоления оппортунистического поведения во внешней для фирмы среде.

ЛИТЕРАТУРА

1. Arrow, K.J. Political and economic evaluation of social effects and externalities / K.J. Arrow / The analysis of public output / Ed. by J. Margolis. - N.Y., 1970. – 1-30 p.

2. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. - 200 с.

3. Milgrom, P. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity / P. Milgrom, J. Roberts / Perspectives on positive political economy / Ed. by J.E. Alt and K.A. Shepsle. - Cambridge, 1990. – 57-89 p.

4. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон; научное редактирование и вступительная статья В.С. Каткало; пер. с англ. Ю.Е. Благова [и др.]. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. - 702 с.

5. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон / Научное редактирование и вступительная статья В.С. Каткало; пер. с англ. Ю.Е. Благова [и др.]. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

6. Рысьмятов, А.З. Теоретические и методологические основы транзакций и транзакционных издержек [Электронный ресурс] / А.З. Рысьмятов, Е.А. Следева, А.А. Набока // Научный журнал КубГАУ. – Краснодар: КубГАУ, 2008. – №02(36). – С. 1–9. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2008/02/pdf/04.pdf>. (С. 5.) – Дата доступа: 03.04.2016. – С. 5.

7. Coase, R. The Problem of Social Cost. [Электронный ресурс] / R. Coase // "Journal of Law and Economics". – 1960. - v. 3. - No. 1. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/Coase>. - Дата доступа: 10.02.2016.

8. North, D.C. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach / D.C. North, J.J. Wallis // Journal of Institutional and Theoretical Economics. - 1994. - V. 150. - № 4. Dec. - P. 609-624.

9. Капелюшников, Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. - М.: ИМЭМО, 1990. – 216 с.

10. Ильяшенко, В.А. Структура образования транзакционных издержек / В.А. Ильяшенко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2008. – №1 (20). – С. 9-11. – С. 10.

11. Шумакова, О.В. Транзакционные издержки в рыночном хозяйстве АПК: проблемно ориентированный анализ / О.В. Шумакова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2010. - № 25-1. – С. 127-130. – С. 127.

12. Тисенкова, О.А. Исследование транзакционных издержек мезопроизводственных систем / О.А. Тисенкова // Вестник КГФЭИ. – 2008. №3(12). – С. 24-26. – С. 25.

13. Оганесян, Л.О. Альтернативные принципы классификации транзакционных издержек / Л.О. Оганесян, И.А. Гущина // Известия ВГПУ. – 2011. – №9. –С. 108-109.

14. Оганесян, Л.О. Альтернативные принципы классификации транзакционных издержек / Л.О. Оганесян, И.А. Гущина // Известия ВГПУ. – 2011. – №9. – С. 110.

15. Попова, Л.В. Учет транзакционных издержек в агроформированиях / Л.В. Попова, Е.В. Вобленко // Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса. – 2011. - №3(23). – С. 1-6.

16. Адизес, И. Управление жизненным циклом корпорации / И. Адизес. - Пер. с англ. под науч. ред. А.Г. Сеферяна. – СПб: Питер, 2007. – 384 с. – С. 154.

17. Подопригора, М.Г. Учет транзакционных издержек на различных этапах жизненного цикла организации / М.Г. Подопригора // Известия ЮФУ. Технические науки. – 2008. - №10. – С. 59-63.

18. Тисенкова, О.А. Исследование транзакционных издержек мезопроизводственных систем / О.А. Тисенкова // Вестник КГФЭИ. – 2008. №3(12). – С. 24-26.

19. Шакиров, Н.Ш. Теория и методология оценки структуры транзакционных издержек / Н.Ш. Шакиров // Актуальные проблемы экономики и права. - 2010. - № 1.– С. 19-31.

20. Вологин, И.С. Транзакционные издержки в деятельности предприятия промышленности / И.С. Вологин, В.В. Соколенко// Вестник ТГЭУ. – 2009. - № 4. – С.42-48.

21. Фишер, Т. Координация управления качеством в свете теории транзакционных издержек /Т. Фишер//Проблемы теории и практики управления. - 1999. - № 3. - С. 62-67.

22. Стукач, В.Ф. Исследование транзакционных издержек на рынке агропродовольственных товаров в категориях институциональной экономики / В.Ф. Стукач, О.Н. Крюкова // Современные проблемы науки и образования. – 2010. – №1. - С. 119-125.

23. Тисенкова, О.А. Исследование транзакционных издержек мезопроизводственных систем / О.А. Тисенкова // Вестник КГФЭИ. – 2008. №3(12). – С. 24-26.

Статья поступила в редакцию 06.10.2016 года.

УДК 330.101.8+811.111'42:33

СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ДИСКУРСА КАК КАТЕГОРИИ*

Т.В. СОЛОДОВНИКОВА

канд. филол. наук,

ведущий научный сотрудник факультета международных отношений
Белорусского государственного университета, г. Минск

Аннотация

В статье изложены теоретические подходы к определению современного экономического дискурса. Впервые экономический дискурс определен как универсальная категория, установлены его основные характеристики: идеологическая направленность, открытость, нелинейность, неустойчивость.

Ключевые слова: *экономический дискурс, экономическая теория, экономический рост, категория, идеологическая направленность, открытость, нелинейность, неустойчивость.*

Abstract

The article describes theoretical approaches to definition of modern economic discourse. For the first time economic discourse defined as a universal category, established its main characteristics: ideological orientation, openness, nonlinearity, instability.

Key words: *economic discourse, economic theory, economic growth, category, all-scientific character, ideological orientation, openness, nonlinearity, instability.*

ВВЕДЕНИЕ

В современной лингвистике дискурс-анализ бурно развивается, причем это развитие происходит не только за счет все более детального и глубокого изучения его в рамках этой науки, а прежде всего в рамках междисциплинарных исследований.

Как справедливо отмечалось в 2009 г. редколлегией электронного журнала «Современный дискурс-анализ»: «...концептуальная категория дискурса представляет собой основу для создания эффективных моделей междисциплинарных исследований, актуальность которых

* Статья подготовлена при финансовой поддержке БРФФИ (№ Г16М-017 от 20.05.2016).

экспоненциально возрастает с развитием кризисных внутренних процессов в современных гуманитарных науках» [1].

Белорусские авторы в последнее время много пишут о проблеме самоидентификации отечественной экономической науки. Так, например, С.Ю. Солодовников отмечает, что «сегодня как никогда актуальна проблема самоидентификации белорусской экономической науки, выработка ее идеологической базы. По моему глубокому убеждению, без однозначного ответа на вопрос о том, какая философия хозяйствования должна быть положена в основу тех или иных теоретических построений, во имя чего мы все работаем, нельзя теоретически обосновать белорусскую экономическую модель, превратив экономическую науку в серьезное подспорье в определении направлений, форм и инструментов модернизации народного хозяйства» [2, с.56].

Названный автор также категорически заявляет, что в современной экономической науке, наблюдается парадоксальная ситуация, «когда представители различных экономических специальностей и школ, на основании проводимого ими мониторинга национальных экономик зачастую получают прямо противоположные выводы» [3, с.14].

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Одним из первых, кто вывел дискурс на уровень общегуманитарного исследования, по праву считается М. Фуко. Обратившись к различным наукам (медицине, экономике, грамматике), М. Фуко удалось установить дискурсивную природу любого знания, благодаря чему дискурс приобрел идеологические смыслы. Подобно Ж. Бодрийяру, М. Фуко сделал практически постструктуралистское допущение об отсутствии объекта и присутствии некоего его заместителя, который имеет дискурсивную природу: «Дискурс – это тонкая контактирующая поверхность, сближающая язык и реальность, смешивающая лексику и опыт» [4, с. 49]. В результате человек имеет дело не столько с миром, а сколько с продуктом общественной мысли, с одной из интерпретаций, которая по воле случая на данный исторический момент оказалась доминирующей.

В свою очередь, другой исследователь, представитель все той же структурной семиотики Р. Барт, обращая внимание на так называемую агрессивность дискурса, выделил «типы дискурсивного оружия» [5, с. 538]. Эту категорию он определил через интертекст. Дискурс включает в себя интертексты, в которых присутствует какое-то одно, общее для всех, свойство или признак. По его мнению «все культурные коды, будучи составлены из множества цитаций, в совокупности образуют небольшой, дикованно скроенный свод знаний, некую нелепицу: эта нелепица как раз

и образует расхожую “реальность”, к которой приспосабливается и в которой живет индивид» [6, с. 205]. Таким образом, в своих работах Р. Барт вскрыл манипулятивную природу дискурса, который вынужден прибегать к ухищрениям и уловкам, чтобы представить своим пользователям естественное, «истинное» восприятие мира.

Очевидно, что при всем существующем многообразии трактовок, в которых дискурс становится единицей измерения процессов, явлений и т.д. определение является проблемным полем, которое моделируется в зависимости от объекта и целей изучения.

На наш взгляд, максимально релевантными признаками дискурса обладает определение Е.С. Кубряковой: «Дискурс может быть определен как такая форма использования языка в реальном (текущем) времени (on-line), которая отражает определенный тип социальной активности человека, создается в целях конструирования особого мира (или его образа) с помощью его детального языкового описания и является в целом частью процесса коммуникации между людьми, характеризуемого, как и каждый акт коммуникации, участниками коммуникации, условиями ее осуществления и, конечно же, ее целями» [7, с. 525].

Сегодня в зарубежной и отечественной экономической науке считается, что в процессе постижения объективных законов хозяйственной жизнедеятельности коренным гносеологическим вопросом является выбор методологических основ исследования, зависящий из достигнутого уровня социально-экономического и технологического развития общества, а также социально-классовой принадлежности исследователя. Именно эта принадлежность и определяет систему взглядов ученого, его внутренние идеологические установки, представления об общественном прогрессе и благе, которые непосредственно влияют на предпосылки и результаты проводимых исследований. «Если исходить из критериев логичности и аргументированности участников дискуссии о коренных методологических пороках маржинализма, неоклассики и т.д., то доказательств этому более чем достаточно. Вместе с тем, неправомерно сводить все дискуссии о природе рыночных отношений лишь к поиску научной истины. Ученые экономисты тоже люди. Они родились и воспитывались в определенной социально-культурной среде, обладают мотивацией, различными потребностями и интересами, наконец, их исследования финансируются из различных источников (а у субъектов, которые их контролируют, есть вполне реальные экономические потребности и интересы) и т.д.» [8].

Личностные характеристики ученых-экономистов, обуславливают, таким образом, известную заданность инструментов и результатов проводимых ими исследований, которые выступают откликом на

своеобразный социальный заказ, даже если последний никак институционально не оформлен. Этот тезис подтверждается справедливым утверждением вышеупомянутого ученого, что «научное сообщество фаталистически обречено не только на постоянный поиск объективных закономерностей развития общества и его экономической системы, но и на выделение «ложных» концепций и преднамеренных концептуальных упрощений, обслуживающих глобальные экономические интересы вполне конкретных государств, классов, социально-экономических групп и индивидов» [8].

Это объясняет то, что на основании одних и тех же эмпирических данных экономисты делали и продолжают делать различные, а иногда и диаметрально противоположные выводы (например, П. Струве и киевская школа маржиналистов; К. Маркс и К. Каутский).

Вместе с тем последние исследования зарубежных и отечественных ученых показывают, что в современном мире все большее распространение получают экономические исследования, которые заведомо ориентированы на создание интеллектуального продукта, направленного не на постижение экономических законов и закономерностей, а на искажение мироощущения больших масс людей, навязывание им ложных мотивов и целей («эпоха вселенского обмана» – Ч. Кирвель, «трансэкономика» и «трансполитика» – Ж. Бодрийяр). Ж. Бодрийяр при этом отмечает, что в современном европейском обществе «любая коммуникация, по сути, есть лишь принудительный сценарий, непрерывная фикция, избавляющая нас от пустоты нашего умственного экрана, на котором мы с не меньшим вожделением ждем изображения» [9, с. 22]. Согласно Ж. Бодрийяру, в современном информационном обществе «избыток знаний безразлично рассеивается по поверхности во всех направлениях, при этом происходит лишь замена одного слова другим» [9, с. 21]. В результате чего «написано и распространено столько знаков и сообщений, что они никогда не будут прочитаны. К счастью для нас! Ибо даже с той малой частью, которую мы абсорбируем, с нами происходит нечто, подобное казни на электрическом стуле» [9, с.49].

Говоря о путях преодоления кризиса экономической мысли П.С. Лемещенко и И.А. Лаврухина ставят на первое место ее «парадигмальное обновление» [10, с.34], что невозможно без целостной системы понятий. А эта система не может быть сформулирована без экономического дискурса. Такой подход во много коррелирует с известным высказыванием Н.Н. Моисеева: «Возможность создания единого языка, единой системы методов, единого инструментария, которые могли бы быть использованы в исследованиях явлений разной

природы, основывается на признании единства материального мира и, следовательно, единства наших знаний, на принципе познаваемости процессов, протекающих в живой и неживой природе, а также человеческом обществе» [11, с.7]. По мнению данных ученых, несмотря на появившийся в последние годы определенный прогресс в развитии белорусской экономической мысли, «это не предотвратило снижения общетеоретического уровня национальной экономической науки. И проявилось в предметно-методологической неопределенности, нарушении алгоритма исследования, размытости выводов, а также в преобладающем использовании интуитивно-описательного метода» [10, с.35].

Таким образом, под экономическим дискурсом следует понимать логически выстроенную систему рассуждений и доводов, основанную на общенаучных, социально-философских, исторических и политологических парадигмальных установках (последние в своей системной совокупности выступают методологией для политической экономии и экономической теории), которые позволяют в процессе научного обсуждения отсекал псевдонаучные, внеисторические, догматические рассуждения и, оставаясь в предметном поле экономической науки, не допускать снижения общетеоретического уровня науки и повышать ее прагматическое и апологетическое значение. Правильно организованный экономический дискурс позволит снизить существующую сегодня в белорусской экономической науке предметно-методологическую неопределенность, избежать нарушений алгоритма исследования и размытости выводов, а также уйти от все более преобладающего в последнее время интуитивно-описательного метода.

Экономический дискурс представляется открытой динамической системой поскольку, во-первых, в ней постоянно идет процесс обмена информацией между субъектами экономической деятельности; во-вторых, в современных условиях глобализации постоянно меняются сущность и содержание экономических понятий и отношений, что ведет к нелинейности как самого процесса, так и результата; в-третьих, постоянно увеличивающееся информационно-концептуальное пространство экономики выводит систему экономического дискурса из устойчивого равновесия [12].

ВЫВОДЫ

Изложенное выше позволяет утверждать, что впервые экономический дискурс определен как универсальная категория. Выявлены признаки, которые легли в основу выделения его как категории. На основании

исследования методологического состояния экономической науки, опирающегося в основном на мнения самих ученых-экономистов, удалось не только установить феноменологическую природу экономического дискурса, но и раскрыть его основные характеристики, среди которых: общенаучность, идеологическая направленность, открытость, нелинейность, неустойчивость.

Экономический дискурс – это сложное коммуникативное явление, обусловленное прежде всего социально-культурным контекстом; это дискурс, имеющий свои собственные цели, которые определяются типом социальной активности индивида; он всегда адресатен, поскольку имеет свою цель воздействия, и, как следствие, находится в постоянной борьбе с другими институциональными дискурсами.

Установлено, что под экономическим дискурсом следует понимать логически выстроенную систему рассуждений и доводов, основанную на общенаучных, социально-философских, исторических и политологических парадигмальных установках, которые позволяют в процессе научного обсуждения отсекаать псевдонаучные, внеисторические, догматические рассуждения и, оставаясь в предметном поле экономической науки, не допускать снижения общетеоретического уровня науки и повышать ее прагматическое и апологетическое значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Современный дискурс-анализ. 2009. Выпуск 1. Том 1. Электронный журнал / Режим доступа: www.discourseanalysis.org. – Дата доступа: 27.05.2016 г.
2. Солодовников, С.Ю. Культ Карго, Или новый объект экономической науки / С.Ю. Солодовников // Белорусская думка. – 2016. – № 1. – С. 56–62.
3. Солодовников, С.Ю. Цивилизация, культура, экономическая система общества и институциональные матрицы: феноменологическая природа и взаимообусловленность / С.Ю. Солодовников // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Сер. 5: Эканоміка, сацыялогія, біялогія. – 2011. – № 2. – С. 10-25.
4. Фуко, М. Археология знания: Пер. с фр. / М. Фуко; общ. ред. Бр.Левченко. – К.: Ника-Центр, 1996. – 208 с.
5. Барт, Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика / Р. Барт. – М.: Прогресс, 1994. – 616 с.
6. Барт, Р. S/Z / Р. Барт. – М.: РИК «Культура»; Ad marginem, 1994. – 303 с.

7. Кубрякова, Е.С. Язык и знание / Е.С. Кубрякова. – М.: Рос. академия наук. Ин-т языкознания. – М.: Языки славянской культуры, 2004. – 560 с.

8. Солодовников, С.Ю. Гносеологические трудности при изучении классов и классовой борьбы в постиндустриальном обществе / С.Ю. Солодовников // Социологический альманах. – 2012. – № 3. – С.74–91.

9. Бодрийяр, Ж. Прозрачность зла / Ж.Бодрийяр. – 5-е изд. – М.: «Добросвет», «Издательство "КДУ"», 2014. – 260 с.

10. Лемещенко, П.С., Лаврухина, И.А. Экономическая наука Беларуси: путь к самоидентификации / П.С. Лемещенко, И.А. Лаврухина // Вестник Ивановского государственного университета. – Серия «Экономика», Вып. 1(19), 2013. – С. 32-41.

11. Моисеев, Н.Н. Человек, среда, общество: Проблемы формализованного описания / Н.Н. Моисеев. – М.: Издательство «Наука», 1982. – 320с.

12. Тарасова, Е.В. Современный экономический дискурс в понятиях и терминах синергетики / Режим доступа: <http://dspace.nua.kharkov.ua/jspui/bitstream/123456789/309/1/%D0%A2%D0%B0%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0.pdf>.

Статья поступила в редакцию 24 ноября 2016 года.

УДК 347.464

ОСНОВЫ ТЕОРИИ ПОИСКА РЕНТЫ

П.А. ЯНОВИЧ

аспирант Белорусского государственного университета
экономического факультета

Аннотация

Различные трактовки ренты выделяют разные аспекты этой экономической категории. Первоначально категория рента рассматривалась как элемент микроэкономической теории. Затем теория ренты приобрела характер макроэкономической теории. В настоящее время существуют несколько подходов, определяющих природу рентных отношений. При этом необходимо рассматривать в совокупности рентные отношения и поиск прибыли.

Ключевые слова: *рента, рентные отношения.*

Abstract

Different interpretations of the rent distinguish various aspects of the economic category. Initially, the category of rent was regarded as an element of microeconomic theory. Then the theory of rent acquired the character of macroeconomic theory. Currently, there are several approaches that define the nature of rent relations. Herewith rent relations and the search for profit should be considered together.

Key words: *rent, rent relations.*

ВВЕДЕНИЕ

Поиск ренты - это деятельность, направленная на достижение определенных экономических выгод. Госсубсидии и государственное ограничение конкуренции часто становятся конкретными целями поиска ренты. Иногда вся получаемая путем поиска ренты прибыль расходуется в процессе обеспечения и поддержания необходимых для получения ренты привилегий. Это так называемые рентные доходы.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В современной экономической теории под рентой понимается «разница между доходом фактора и минимальной суммой, необходимой для обеспечения этим фактором данного объема услуг» [1, с. 778].

В словаре Рутледжа по экономической теории она трактуется как «часть дохода редкого фактора производства, превышающая удерживающий доход и обусловленная редкостью фактора» [2, p.137].

Наличие ренты позволяет владельцу ресурсов искать варианты их наиболее эффективного размещения и использования, создает стимулы для инвестиций.

Один из основателей теории общественного выбора и поиска ренты – это американский экономист Гордон Таллок.

Американский экономист Роберт Толлисон дает определение поиска ренты как «расход редких ресурсов ради захвата искусственно созданного трансферта» [3, p. 578]. Джеймс Макгилл Бьюкенен-младший характеризует термин “поиск ренты” как «описания поведения в институциональной среде, где индивидуальные усилия максимизировать ценность порождают общественные потери, а не прибавку для общества» [4, p.4]. Согласно Гордону Таллоку: «Поиск ренты: использование ресурсов с целью получения ренты, где рента проистекает из нечто такого, что имеет негативную общественную ценность» [5, p. 79]. В другой работе он отмечает, что «индивид, который инвестирует в нечто, что в действительности не улучшит производительность или же в действительности ее ухудшит, но таким образом повысит свой доход, поскольку это даст ему особое положение или монопольную власть, осуществляет поиск ренты» [6, p.17].

Во всех определениях присутствует указание на затраты, которые понесло общество, вместо выгод, которые оно могло бы иметь, в случае, если ресурсы, использованные на получение ренты, были бы применены производительно. Можно принять определение Роберта Толлисона и рассматривать поиск ренты как «затраты ресурсов ради трансферта» [7, p.26]. «Трансферт не меняет общее благосостояние. Если ради трансферта требуется затратить ресурсы, то тогда общество несет чистые потери в благосостоянии, а деятельность, обеспечивающая его получение, характеризуется как поиск ренты термином, в который в этом случае справедливо вкладывается негативный смысл» [8, с. 85]. Отсюда можно сделать вывод что, поиск прибыли имеет место тогда, когда размещение ресурсов ради получения ренты генерирует общественное благосостояние, а поиск ренты, когда размещение ресурсов ради той же цели генерирует потери общества.

Разграничение поиска ренты и поиска прибыли ставит вопрос о роли государства в обеспечении условий для поиска ренты.

К. Коулинг и Д. Мюллер предложили трактовку потерь от поиска ренты. По их определению «существующая в длительном периоде прибыль, в любом случае есть результат поиска ренты, независимо от того,

обусловлены ли она государственным регулированием или факторами неценовой конкуренции». [9, pp. 727–748.]. Из расширенной трактовки поиска ренты можно сделать вывод о необходимости антимонопольной политики, особенно в тех случаях, когда фирмы несут расходы на такие формы неценовой конкуренции, как реклама или исследования [10, с. 126–128.].

Такие же взгляды отстаивал Дэвид Коландер, который включает «в потерю благосостояния от поиска ренты, затраты на возведение входных барьеров через дифференциацию продукции, рекламу, маркетинг и дизайн продукции». В эту же категорию были отнесены затраты на приобретение избыточных мощностей, временное использование стратегического ценообразования в целях предотвращения вхождения на рынок конкурентов и, в целом, установление таких условий на рынке факторов, которые оптимальны для утвердившихся на нем фирм, но не оптимальны для тех, кто потенциально готов на него войти [11, p. 201].

Таким образом, при рассмотренном подходе поиск ренты распространяется за пределы государственного регулирования. Исчезают различия между политическим лоббированием и конкуренцией.

Противоположный взгляд ограничивает поиск ренты сферой государственного регулирования. Неценовая конкуренция на рынке трактуется как динамический процесс, а не рыночное равновесие. Источниками поиска ренты и общественных потерь является неценовое конкурентное поведение и периодические прибыли. При этом государственное регулирование должно являться условием возникновения рентоориентированного поведения.

Государственное регулирование экономики создает административные барьеры и не позволяет рыночному распределению ресурсов, которое характерно для конкурентного рыночного механизма. Поиск ренты ведет к потерям общества. Эти потери ограничены ресурсами, вовлеченными в лоббирование интересов. «Обычно, пишет Роберт Толлисон, концепция поиска ренты применяется к случаям, когда государственное вмешательство в экономику ведет к созданию искусственных или изобретенных рент» [12, p. 508.].

В то же время, в литературе по проблемам поиска ренты, она может рассматриваться и как не связанная непосредственно с государственным регулированием. Например, Бьюкенен обратил внимание, что «борьба детей за родительское наследство может вести к потерям от поиска ренты внутри семьи» [13, pp. 71–85]. Пол Роберт *Милгром* и Деннис Робертсон исследуют поиск ренты внутри фирмы [14, с.23-24].

Вместе с тем понятие теории поиска ренты не сводится только к присутствию государства в рентных отношениях. Появление теории ренты

также связано с вопросом о делении деятельности на производительную и непроизводительную, поскольку поиск ренты отнесен к непроизводительной деятельности. Современная теория прав собственности поставила под сомнение трактовку поиска ренты как непроизводительной деятельности, приносящей только чистые общественные потери.

В теории поиска ренты различие между производительным и непроизводительным использованием ресурсов было охарактеризовано в статье Михаэля Брукса, Бена Хейджры и Антона Лоуенберга как «воспоминание» об Адаме Смите и проведенном им различии между производительным и непроизводительным трудом. Критикуя определение поиска ренты как изначально непроизводительной деятельности, подчеркивается тот факт, что «различие между производительной и непроизводительной деятельностью имеет смысл только в рамках трудовой теории стоимости и не имеет смысла в теории ценности на основе субъективной полезности» [15, pp. 419–438].

Отождествление поиска ренты и непроизводительной деятельности наиболее ярко рассматривается в концепции «непосредственно непроизводительного поиска прибыли», которая противопоставляет себя развиваемой представителями виргинской школы теории поиска ренты [16, pp.15-25].

Попытка соединения теории прав собственности с теорией поиска ренты принадлежит Дэвиду Сиску [17, pp. 95–102.]. Он утверждал, что «поиск ренты может иметь как желательные, так и нежелательные последствия». В качестве «желательного» поиска ренты он ссылается на лоббирование прав собственности на общедоступные ресурсы, когда затраты на лоббирование компенсируются последующим эффективным использованием этих ресурсов [18, с.126–150]. «Нежелательный» поиск ренты, по Д. Сиску, характеризуется «недобровольными» трансфертами, то есть приобретение потребительского излишка в результате предоставленных государством монопольных привилегий. В отличие от Д. Сиска, Д. Бьюкенен считает, что «нежелательный» поиск ренты может иметь место и при наличии добровольных некомпенсированных трансфертов» [19, pp. 1–6].

Paul V. McNutt приходит к выводу, что при использовании подходов теории прав собственности для характеристики поиска ренты, «поиск ренты – это растрата до тех пор, пока не получена компенсация за этот трансферт» [20, pp. 44–46]. Если же имеет место добровольный и компенсированный трансферт ресурсов, то поиск ренты будет «желательным». Paul V. McNutt считает, что «если процесс закрепления ресурсов в собственность осуществляется через рентоориентированное поведение, характеристика последнего как растраты или блага для

общества целиком зависит от того, получает ли донор (поставщик трансфертов) компенсацию или нет». «Нежелательный» поиск ренты появляется тогда, когда индивид или общество не получают компенсацию за трансферт ресурсов (причем не столь важно, добровольный он или недобровольный). Если поиск ренты закрепляет права собственности, но общество не выигрывает от такого закрепления (т.е. компенсация отсутствует или недостаточна), то поиск ренты является «нежелательным» [21, pp.161–162]. Такой компенсацией, по его мнению, может быть «ценность полученной информации о предпочтениях, которая выявляется только в результате различных проявлений рентоориентированного поведения. Если чистая выгода от затрат ресурсов на поиск ренты уравнивается с ее общественными издержками, то в таком случае имеет смысл говорить об оптимальном уровне этих затрат» [21, p.164].

Активность в сфере распределения прав собственности, это есть деятельность по поиску ренты. Это вытекает из подхода к правам собственности, который отличается от подхода неоклассической теории. В неоклассической теории эти права не являются предметом изучения. В теории прав собственности, в рамках современного неинституционализма, эти права формируются и распределяются в процессе взаимодействия экономических и политических агентов, причем важны не только формально закрепленные в конституции и законах права, но и неформальные нормы [22, p.40]. Поиск ренты – одна из форм такого взаимодействия.

Теория прав собственности ставит вопрос не только об общественных потерях от поиска ренты, но и об общественных выгодах от такого поведения. Она не дает отрицательной характеристики поиска ренты, как только расходы ресурсов в чистом виде, а предлагает каждый раз взвешивать потери и выгоды. Извлеченная рента может выглядеть как трансферт, переходящий от частных владельцев ренты в руки законодателей или бюрократии. Рассматривая потери общества от монополии, то такой подход к переходящей от потребителей монополисту части ренты потребителя впервые подверг сомнению Г. Таллок [23, pp.224-232]. Он показал, что «ради получения этого трансферта потенциальный монополист также затрачивает и реальные ресурсы, имеющие альтернативную стоимость. А она должна быть добавлена к традиционным расчетам потерь общества от монополизации. Аналогичным образом и переходящая от бизнеса политикам рента – не просто трансферт. Сам факт наличия угрозы изъятия ренты ведет к ряду потерь для общества. Во-первых, вероятность, что государство сможет снизить отдачу от капитала, естественным образом снижает стимулы фирм к инвестициям. В этом случае потеря общества теоретически может быть

определена как разность между теми инвестициями, которые были бы сделаны в случае отсутствия политических угроз, и теми инвестициями, которые реально произведены. Во-вторых, угроза изъятия ренты ведет к перемещению капитала в общественно менее ценные, но зато более мобильные и легче спасаемые формы. В этом случае развивается теневая экономика. В-третьих, в результате угрозы потоку доходов снижается ценность накопленного капитала (капитала как запаса). Если частная собственность зависит от выплаты взяток, тогда вымогаемая взятка может сравняться с полной ценностью собственности, а, следовательно, такая собственность утрачивает свою ценность. В-четвертых, процесс извлечения ренты сопровождается значительными транзакционными издержками. И в-пятых, в общественные потери должны включаться и безвозвратные издержки, связанные с сокрытием капитала как объекта потенциального вымогательства со стороны политиков. Например, разработка и реализация схем утечки капитала сами по себе требуют достаточно больших затрат, в эту сферу вовлекаются значительные ресурсы» [24, pp.67-71].

ВЫВОДЫ

Теория “поиска ренты” тесно связана с теорией “групп интересов” (теорией “извлечения непроизводственного дохода”). В рамках теории “поиска ренты” есть два направления исследований.

Во-первых, это теоретический анализ и эмпирическое исследование, которое несет общество вследствие ограничений, вводимых государством для различных групп (монополия, тарифы и тд.). В данном контексте рассматривается группа, которая лоббирует вводимые ограничения и потери. При этом общество несёт потери за счет введения такого ограничения. Можно сделать вывод, что социальные потери от государственного вмешательства в экономическую сферу гораздо значительнее, чем предполагалось, так как к социальным потерям относятся относят не только общим объеме потерь, но и издержки на конкуренцию между различными экономическими субъектами. Но когда к этим издержкам относят и издержки на информацию, то в совокупности они могут превысить ценность всего ресурса.

Во-вторых, изучение рентоориентированного поведения. Под ним понимается попытки индивидов увеличить свое благосостояние, за счёт уменьшения благосостояния остального общества. В рамках этого пункта необходимо изучить формирование бюрократии, а также неконкурентное поведения между фирмами и корпорациями.

Теория “поиска ренты” – основная из групп интересов. Она учитывает социальные, политические факторы и группы интересов. При этом данная теория обладает недостатком - это роль государства в данном процессе. Государство рассматривается как совокупность различных групп интересов, которые в процессе конкурентной борьбы достигают равновесия на политическом поле и устанавливают те или иные права собственности (например, группа, проводящая интересы представителей естественных монополий; группа, представляющая интересы крупных производителей; и т.п.). Но, когда влияние государства ослабевает, то возникающее в теории “поиска ренты” распределение прав собственности совпадет с распределением всех других прав.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело ЛТД, 1993.
2. Rutheford D. Routledge Dictionary of Economics. L & N.Y.: Routledge, 1995.
3. Tollison R. Rent-Seeking: A Survey // *Kyklos*. 1982. Vol.35 (4).
4. Buchanan J.M. Rent Seeking and Profit Seeking // *Toward a Theory of the Rent Seeking Society*. College Station: Texas A&M University Press, 1980.
5. Tullock G. *The Economics of Special Privilege and Rent Seeking*, Boston & Dordrecht, Netherlands: Kluwer Academic Publishers 1989.
6. Tullock G. Rent Seeking as a Negative-Sum Game // *Toward a Theory of the Rent Seeking Society*. College Station: Texas A&M University Press, 1982.
7. Tollison, Robert D. (1987). Is The Theory of Rent-Seeking Here to Stay? In Charles K. Rowley (ed.): *Democracy and Public Choice: Essays in Honour of Gordon Tullock*; pp. 143-57, Basil Blackwell, Oxford 1987. P. 145.
8. Хиллман А.Х. Западноэкономические теории и переход от социализма к рыночной экономике. Перспективы общественного выбора // *Экономика и математические методы*. 1996. Т. 32 (4).
9. Cowling K., Mueller D. The Social Costs of Monopoly Power // *The Economic Journal*. 1978. Vol. 88 (3).
10. Мюллер Д. Общественный выбор III / Пер. с англ. под ред. А. П. Заостровцева, А. С. Скоробогатова; Гос. ун-т — Высшая школа экономики, Институт «Экономическая школа». — М. 2007. — XIV+994 с.
11. Colander D. Some Simple Geometry of the Welfare Loss from Competitive Monopolies // *Public Choice*. 1985. Vol. 45 (2).

12. Tollison R. Rent seeking // Perspectives on Public Choice: A Handbook. Cambridge, U.K., Cambridge University Press, 1997.

13. Buchanan J.M. Rent-Seeking, Non-Compensated Transfers, and Laws of Succession // Journal of Law and Economics. 1983. Vol. 26 (1).

14. Экономика, организация и менеджмент, в 2 т., Спб., 1999, т.1.

15. Brooks M., Heijdra B., Lowenberg A. Productive Versus Unproductive Labor and Rent Seeking: Lessons from History//Journal of Institutional and Theoretical Economics. 1990. Vol. 146 (3).

16. Rowley, Charles K. "Rent Seeking Versus Directly Unproductive Profit-Seeking Activities," in Charles K. Rowley, Robert D. Tollison and Gordon Tullock, The Political Economy of Rent Seeking (Boston: Kluwer Academic Publishers, 1988.

17. Sisk D. Rent Seeking: Non-compensated Transfers and Laws of Succession: A Property Rights View // Public Choice. 1985. Vol. 46 (1).

18. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под ред. А.А. Аузана. М., 2005.

19. Buchanan J.M. How Can Constitutions Be Designed so that Politicians Who Seek to Serve «Public Interest» Can Survive? // Constitutional Political Economy. 1993, vol. 4 (1).

20. Dean J. Kotlowski. Paul V. McNutt and the Age of FDR. Hardcover – January 2, 2015.

21. McNutt P. The Economics of Public Choice. Cheltenham, 1996.

22. Diermeier D., Ericson J., Frye T., Lewis S.. Credible Commitment and Property Rights: The Role of Strategic Interaction Between Political and Economic Actors // The Political Economy of Property Rights / D. Weimer (ed.). Cambridge, 1997.

23. Tullock, G., «The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies. And Theft». Western Economic Journal 5 (1967).

24. Tullock, G., "Corruption and Anarchy," in Gordon Tullock (ed.), Further Explorations in the Theory of Anarchy (Blacksburg, Va.: Center for Study of Public Choice, 1974).

Статья поступила в редакцию 24 ноября 2016 года.

УДК 330.34.01

СУЩНОСТЬ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ*

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

В.С. ШУТ

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

На основе анализа существующих точек зрения по проблеме влияния природно-географических условий на социальные процессы, раскрывается синергетический характер взаимодействия общества и его природного окружения. Выявлены и раскрыты характеристики концепции устойчивого развития: историчность, диалектичность, внутренняя социальная противоречивость.

Ключевые слова: природа, общество, устойчивое развитие, экономический рост, социальная динамика.

Abstract

Based on an analysis of existing points of view on the issue of the impact of natural and geographical conditions on the social processes, there disclosed synergistic nature of the interaction between society and its natural environment. There identified and disclosed the characteristics of the concept of sustainable development: the historicity, dialectical aspects, internal social contradictions.

Keywords: nature, society, sustainable development, economic growth, social dynamics.

* Статья подготовлена в рамках реализации договора с БРФФИ на выполнение научно-исследовательской работы по теме «Теория экономического развития Республики Беларусь и Республики Румыния на основе истинных инвестиций (GSI)» договор с БРФФИ № Г16-РА-015 от 20.05.2016 г.

ВВЕДЕНИЕ

Проблема влияния природно-географических условий на социально-экономическое развитие стран и регионов давно находится в поле зрения общественных наук. В экономической науке уже длительное время продолжает соперничество между представителями двух основных подходов к определению влияния природно-географических условий на социальные процессы: преувеличение роли природно-географической среды – «географический детерминизм» и игнорирование влияния природно-географических условий на социальные процессы – «географический нигилизм» [1]. Возникновение и эволюция концепции устойчивого развития не только не привело к исчезновению вышеназванных подходов, а напротив, вызвало у ее противников усиление аргументации своих теоретических и методологических позиций.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Исторически географический детерминизм (точнее будет его называть природно-географическим детерминизмом) возник раньше географического нигилизма. Что было обусловлено историческими условиями возникновения обществоведения вообще и экономической науки в частности – все общественные науки первоначально возникли в аграрных и/или ранеиндустриальных обществах, с низкой производительностью труда, а значит эти социумы были критически зависимы от погоды и неурожаев, от наличия и географии полезных ископаемых. Яркой иллюстрацией последнего может послужить тот факт, что на ранних стадиях индустриализации народного хозяйства необходимо было сочетание трех факторов: сильной королевской (или императорской) власти, наличия железной руды и каменного угля. Все это было в Англии и в Китае, но в последнем пороги на Янцзы не позволили получить производителям в низовьях этой реки доступ к месторождениям каменного угля в ее верховьях – результатом стало технико-экономическое отставание Китая от индустриально-развитых европейских стран.

Последовательное применение природно-географического детерминизма неизбежным образом трансформирует взгляды ученых его придерживающихся, независимо от предмета их науки. Так при исследовании законов народонаселения, последовательное применение естественно-биологического подхода, породило мальтузианство [2], теоретическая основа (краеугольный камень) которого может быть представлена следующим постулатом: суть закона народонаселения в следующем: население возрастает в геометрической прогрессии,

производство средств существования – в арифметической [3]. Т. Мальтус писал, что «на великом пиршестве природы у тех, кто не получил свое состояние от родителей и в труде которых общество не нуждается, не хватает прибора; природа приказывает таким людям удалиться и сама принимает меры к тому, чтобы ее приказание было приведено в исполнение» [2]. Названный автор считал, что и животные и люди подчиняются одному непреложному закону природы, который «состоит в постоянном стремлении, свойственном всем живым существам, размножаться быстрее, чем это допускается находящимся в их распоряжении количеством пищи» [2]. Мальтузианство, по нашему мнению, не является продуктом интеллектуальной деятельности одного или группы ученых, основанном, на определенных методологических и фактологических ошибках. Напротив, по нашему убеждению, мальтузианский закон народонаселения воплотил в себе мироощущение Западной цивилизации и порожденной ей системой хозяйствования. С.Г. Кара-Мурза пишет: «Как возникло само понятие «рыночная экономика»? Ведь рынок *продуктов* возник вместе с первым разделением труда и существует сегодня в некапиталистических и даже примитивных обществах. Рыночная экономика возникла, когда в товар превратились вещи, которые для традиционного мышления никак не могли быть товаром: *деньги, земля* и *свободный человек* (рабочая сила). Это – это глубокий переворот в типе рациональности, в мышлении, и даже религии, а отнюдь не только экономике» [4, с.59]. Даже такой ярый европейский критик мальтузианства как К. Маркс в своем законе народонаселения во многом разделяет идеи Т. Мальтуса, поскольку оба названные авторы исходят из универсальной идеи европейской «политэкономии, возникшей как наука о рыночном хозяйстве, основанном на обмене» [4, с.61], что только «*специализация и разделение – источник эффективности*» [4, с.61]. С.Г. Кара-Мурза справедливо отмечает по этому поводу: «Это разумное умозаключение приобрело характер идеологической догмы, и мы забыли о диалектике этой проблемы. А именно: *соединение и кооперация* – также источник эффективности. Какая комбинация наиболее выгодна, зависит от всей совокупности конкретных условий» [4, с.61]. Названный автор также подчеркивает, что наряду с рыночным хозяйством «существуют и типы хозяйства, причем весьма сложно организованного, при которых ценности и усилия складываются, а не обмениваются – так, что все участники пользуются сообща целым» [4, с.60].

Для рыночной экономики, сводящей природу и человека лишь к факторам производства (природный капитал, капитал человеческий), прошедшей путь огораживания (когда овцы «съели» людей), закон о бродяжничестве (когда по закону за кражу еды массово вешали

даже детей), индустриализацию с широким использованием детского труда (на ткацком производстве в Англии работали даже 5-летние девочки, причем они имели преимущество при приеме на работу, поскольку их маленькие пальчики позволяли лучше выполнять технологические регламенты того времени) естественным и логичным явилось следующее умозаключение Т. Мальтуса: «Главная и непрерывная причина бедности мало или вовсе не зависит от образа правления, или от неравномерного распределения имущества; богатые не в силах доставить бедным работу и пропитание, поэтому, бедные, по самой сущности вещей, не имеют права требовать от них работы и пропитания: вот какие важные истины вытекают из закона народонаселения» [2, с.36].

Многие классики рыночной экономики в той или иной степени разделяют воззрения Т. Мальтуса. Например, Г. Беккер, пишет: «Когда мужчины и женщины решают вступить в брак, завести детей или развестись, они пытаются повысить свое благосостояние путем взвешивания сравнительных выгод и издержек. Таким образом, они заключают брачный союз, если ожидают, что это повысит степень их благополучия по сравнению с тем, если бы они оставались в одиночестве, и разводятся, если это должно привести к росту их благосостояния» [5, р. 395–396]. Л. фон Мизес признавая значительное влияние теории народонаселения Т. Мальтуса на социальную теорию неолиберализма, заявлял что «ядро социальной теории либерализма, – это теория разделения труда. Только в тесной связи с ней можно правильно объяснить социальные условия закона народонаселения Мальтуса» [6], а также что «частная собственность на средства производства есть регулятивный принцип, обеспечивающий равновесие между ограниченным числом средств, которыми общество располагает, и более быстро растущим числом потребителей. Этот принцип ставит каждого индивида в зависимость от квоты экономического продукта, социально резервируемого от коэффициента собственности и труда. Он выражается в снижении показателя рождаемости под давлением социального прессы, элиминацией излишних членов общества, как это случается в животном и растительном царстве. Однако функцию борьбы за существование выполняет «моральный тормоз», ограничивающий потомство» [6].

Подход, признающий в качестве неизменных принципы: «ненасытной жажды экспансии» [4, с.64] в погоне за прибылью и отношение к природе как к ограниченным экономическим ресурсам (в погоне за которыми необходимо продолжать внешнюю экспансию), а не как важнейшему условию человеческой жизнедеятельности, в своей сути внутренне противоречив. С одной стороны, признается зависимость от природно-географических условий, а с другой в качестве цели развития общества

и индивидов ставится стремление к богатству. М. Вебер приводит по этому поводу высказывание Дж. Уэсли, известного протестантского проповедника «буржуазных наций»: «Мы обязаны призывать всех христиан к тому, чтобы они наживали столько, сколько можно, и сберегали все. Что можно, т.е. стремились к богатству» [7, с. 200-201]. Такой безудержный экономический рост, в погоне за обогащением, продолжался до тех пор, пока не были достигнуты природные «пределы роста», т.е. пока капитализм не столкнулся с природно-географическими ограничениями.

Несостоятельность природно-географического детерминизма была раскрыта еще Г.В. Плехановым, который заметил, что «современных итальянцев (конца XIX века - С.С.) окружает та же естественная среда, в которой жили древние римляне, а между тем как мало похож темперамент современных нам данников Менелика на темперамент суровых покорителей Карфагена» [8, с. 254-255]. Вместе с тем любому экономисту очевидная взаимная связь между природно-географической средой и экономическим развитием общества. Причем эта зависимость может быть очень различной: от голландской болезни, до успешного использования нефтедолларов для технико-экономической модернизации страны (например ОАЭ); от успешного вписывания городской цивилизации в окружающую природно-географическую среду и минимизацию последствий негативного влияния человека на Природу (например столица Восточной Римской империи Константинополь), до разрушительного влияния городской цивилизации на Природу (например столица Западной Римской империи Рим превратил половину Италии в свалку). В свое время уже упоминаемый выше Г.В. Плеханов писал, что природно-географические определяют лишь «общее направление» социально-экономических процессов, но не «индивидуальную физиономию событий и некоторые частные их последствия» [8, с. 294]. Ведущий российский этнограф Л.Н. Гумилев подчеркивал, что «историческая судьба народности (этноса), являющаяся результатом ее (народности) хозяйственной деятельности, не определяется, но связана с динамическим состоянием вмещающего ландшафта (*природно-географических условий - С.С.*)» [9, с. 103]. Этот автор в своих работах приводит большое количество исторических примеров этой связи [10].

Ранее нами достаточно подробно освещалось влияние природно-географических условий на социально-экономическое развитие общества [11, с. 194-198]. При этом нами был приведен пример негативных последствий антропогенного влияния на природно-географическую среду на примере Исландии [12, с. 133]. События последних лет делают возможным дополнить этот пример новыми интересными фактами.

До появления на Исландии человека около 40% площади острова были заняты березовыми лесами с примесью ивы, рябины, можжевельника. Со времени освоения Исландии викингами леса стали быстро сокращаться, и сейчас их площадь не превышает 0,5%. На смену вырубленным лесам пришли каменистые россыпи с мхами и лишайниками. Как результат этого, в настоящее время сельское хозяйство Исландии вынуждено переориентироваться от обработки земли к выпасному животноводству. Последнее, в свою очередь, ввиду негативных последствий для почвы, выпаса овец (которые существенно преобладают в Исландии над другими домашними животными), ведет к деградации лугов в безжизненные пустоши. Экономика острова неизбежно переориентировалась на рыболовство и рыбопереработку. Таким образом, изменения почвенно-климатических условий оказало существенное влияние на характер использования и распоряжения хозяйственными благами. К началу XXI века в Исландии начинается бурный экономический рост, локомотивом которого выступили финансы. Привлекательность такого пути развития очевидна: можно получать все возрастающую прибыль в финансовом секторе экономики, который гипертрофировано разрастаясь, разрушает реальный сектор производства, создавая у массы обывателей (получающих свой «кусочек пирога» со стола финансовой олигархии) мнение, что так будет всегда. На этом фоне в Исландии значительно сократились рыболовство и рыбопереработка. А индивиды занятые этим видом деятельности в основном перешли в сектор услуг. Кризис 2008 г. очень больно ударил по Исландии. Народ этой страны нашел в себе силы и институциональные ресурсы, чтобы отказаться от стратегии нового надувания «финансового пузыря» и вернуться к развитию реального сектора экономики, в том числе и рыболовства. В результате стране удалось достаточно быстро выйти на устойчивую траекторию экономического роста.

Первый доклад, представленный Римскому клубу, который, как известно, назывался «Пределы роста» впервые поставил проблему устойчивого развития (проблему гармонизации отношений Общества и Природа) в 60-е годы прошлого века. Этот доклад возник как реакция европейских интеллектуалов на очевидные проблемы угрозы существования Человечества в случае, если дальнейшая капиталистическая экспансия будет продолжаться в тех формах, в которых она продолжалась до этого. Вектор развития концепции устойчивого развития хорошо известен и у нас в стране и за рубежом, поэтому полагаем. Что нет смысла пересказывать общеизвестные истины. Вместе с тем следует отметить, что, во-первых, названная концепция носит исторический характер, т.е. она представляет собой «относительно-самостоятельный естественно-

исторический процесс» [13, с. 7], во-вторых, устойчивое развитие возможно только при условии гармонизации отношений человек-общество-природа, оно требует постоянной диалектической адаптации жизнедеятельности социума, повышения эффективности экономической системы, в зависимости от изменения его внутренних компонентов и внешних условий, в-третьих, любое общество не является чем то монолитным, а делится на множество социальных классов, которые обладают специфическими социально-экономическими интересами, причем интересы ряда этих классов всегда будут не соответствовать направлению устойчивого развития. С учетом названных обстоятельств можно констатировать, что сегодня сутью концепции устойчивого развития является разработка социально-экономических механизмов управления социоприродных систем на региональном, национальном и глобальном уровнях в целях обеспечения устойчивого роста благосостояния населения с минимальным ущербом для окружающей среды и здоровья человека.

ВЫВОДЫ

Раскрыт противоречивый характер взаимодействия общества и его природного окружения. Выявлены основные характеристики концепции устойчивого развития: историчность, диалектичность, внутренняя социальная противоречивость. Установлено, что в современных условиях сущностью концепции устойчивого развития является разработка социально-экономических механизмов управления социоприродных систем на региональном, национальном и глобальном уровнях в целях обеспечения устойчивого роста благосостояния населения с минимальным ущербом для окружающей среды и здоровья человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колесник С. В. Общие географические закономерности Земли. - М.: Наука, 1970. - 176 с.
2. Мальтус, Т.Р. Опыт закона о народонаселении / Т.Р. Мальтус; сокр. пер. И.А. Вернера. – М. : М.Н. Прокопович, 1908. – 180 с.
3. Рубин, Я.И. Теория народонаселения: мальтузианское и буржуазно-антимальтузианское направления / Я.И. Рубин ; под общ. ред. Б.Ц. Урланиса. – М. : Мысль, 1972. – 191 с.
4. Кара-Мурза С.Г. Россия и Запад: Парадигмы цивилизации. – М.: Академический Проект; Культура, 2011.- 232с.

5. Becker, G.S. Nobel Lecture: the economic way of looking at behavior / G.S. Becker // J. of Polit. Economy. – 1993. – Vol. 101, № 3.

6. Теория народонаселения Т. Мальтуса // Институт экономики и права Ивана Кушнера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika/i010/25.htm>. – Дата доступа : 28.05.2016.

7. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер. Избранные произведения. М. : Прогресс, 1990.

8. Плеханов Г. В. К вопросу о роли личности в истории // Сочинения. – М.; Л.: Гос. изд-во, 1923. - Т.8.

9. Гумилев Л. Н. Поиски вымышленного царства. Легенда о «государстве» пресвитера Иоанна. - М.: Танаис ДИ-ДИК, 1995.

10. Гумилев Л. Н. «Тайная» и «явная» история монголов XII-XIII вв. - М.: Мысль, 1993. - 516 с.

11. Солодовников С.Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования / С.Ю, Солодовников ; Минск: БНТУ, 2014. – 379 с.

12. Солодовников С.Ю. Трансформация социально-классовой структуры белорусского общества: методология, теория, практика / С.Ю, Солодовников ; Минск.: ИООО «Право и экономика», 2003.- 274с.

13. Воронков А.В. Философско-методологический анализ перехода социоприродных систем к устойчивому развитию. Авторефера на соискание ученой степени кандидата философских наук. – Москва, 2005.

Статья поступила в редакцию 24 ноября 2016 года.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 330.16

**СОГЛАСОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ
ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ИНТЕГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ**

А.И. ЛУЧЕНОК

заведующий отделом макроэкономической и финансовой политики
ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»**Аннотация**

В статье изложены теоретические подходы к определению сущности национальных интересов на основе агрегирования потребностей социальных макрогрупп. Определена роль формальных и неформальных институтов при проведении интеграционной политики и механизмы их воздействия на реализацию национальных интересов, выявлено влияние национальных элит на формирование государственных и национальных интересов. Определены границы интеграционных процессов исходя из интересов социальных макрогрупп.

Ключевые слова: региональная интеграция, национальные интересы, социальные макрогруппы, формальные институты, неформальные институты.

Abstract

The article outlines the main theoretical approaches to the definition of the national interests on the basis of aggregated demands of the social macrogroups. The role of formal and informal institutions in the process of integration and the policy tools of their impact on the realization of national interests are defined. Influence of national elites on public and national interest has been revealed. The boundaries of the integration processes in the interests of social macrogroups are defined.

Key words: regional integration, national interests, social macrogroups, formal institutions, informal institutions.

ВВЕДЕНИЕ

При исследовании теоретико-методологических вопросов совершенствования интеграционной политики в рамках ЕАЭС в первую очередь обращает на себя внимание наличие расхождений в интересах стран-участников этого сообщества не только в экономической, но также

в политической и идеологической сферах. В связи с этим теоретико-методологические походы, сводящие проблему только к согласованию экономических интересов на практике оказываются малоэффективными, поскольку не учитывают другие виды интересов. Поэтому при разработке теоретико-методологических основ проведения интеграционной политики с последующей выработкой практических рекомендаций необходимо исходить из институционального подхода, учитывающего не только экономические, но также политические, социальные, идеологические и исторические аспекты. Интеграционная политика должна быть направлена на согласование национальных интересов стран-участников интеграционных объединений в экономической, социальной, политической и идеологической сферах. Причем уступки при реализации одного из видов интересов должны компенсироваться более полной реализацией других видов интересов.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

При исследовании проблем согласования интересов в интеграционных процессах в первую очередь нуждается в уточнении термин «интеграция».

Отдельные российские авторы дают достаточно общие трактовки понятия, что теряется конкретика. Например, Н.Н. Ливенцев рассматривает международную экономическую интеграцию как «высокую (зрелую) степень интернационализации производства на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, ведущую к постепенному сращиванию воспроизводственных структур ряда стран» [1, с. 10]. Предполагается, что интеграция обеспечит оптимальное международное разделение труда и, таким образом, будет способствовать оптимальному экономическому росту и благосостоянию. При интеграции происходит как бы добровольное и взаимовыгодное объединение отдельных частей в новую целостность, которая представляет собой не просто арифметическую сумму составляющих ее частей, а получает качественно новые возможности. Как отмечал профессор В. Бобков, "интеграция позволяет получить такие материальные, интеллектуальные и иные средства, каких ни один из участников не имел бы, действующий он автономно" [2]. В российском политологическом словаре также дается достаточно общая трактовка интеграции как процесса, развивающегося «на базе интернационализации всей общественной жизни, ускоряемой научно-техническим прогрессом, возрастанием взаимозависимости народов и государств» [3, с. 122].

Между тем зарубежные авторы еще в 60-х годах прошлого века связывали интеграцию с ликвидацией дискриминации между субъектами

хозяйствования стран-участников интеграционного образования (Балашша Б.) [4], с обеспечением мирного сосуществования интегрирующихся стран на основе развития свободного движения товаров, рабочей силы и капиталов (К. Дойч) [5], или с образованием новых центров политического влияния (Е. Хаас) [6]. Еще более радикально подходил к трактовке термина А. Этзони, считавший, что интеграция должна включать создание единого центра, отвечающего за принятие и исполнение решений, а также применение принудительных мер воздействия для проведения такой интеграции [7]. Сторонники так называемой школы федерализма в интеграционных процессах вообще проповедовали идею, что независимые государства должны добровольно отказаться от независимости и суверенитета в пользу наднациональных органов ради обеспечения своей безопасности [8]. Отдельные авторы рассматривают термин «интеграция» как «процесс, посредством которого отдельные государства передают часть своих суверенных прав в пользу создаваемой и единой для них всех институциональной структуры с тем, чтобы обеспечить учет и реализацию их общих интересов» [9].

Если федералисты предлагали жесткую наднациональную модель интеграции, то сторонники функционального направления были более скромны в интеграционных планах и предлагали строить отношения в межгосударственных объединениях на основе сотрудничества и базироваться на работе экспертов от каждой страны по конкретным функциональным вопросам. При этом они не отрицали целесообразности создания наднациональных органов управления, но собирались делать это постепенно, без ущемления интересов сторон. По их мнению, международная интеграция должна быть в максимальной степени деполитизирована, а эффективное сотрудничество государств может и должно быть достигнуто путем концентрации усилий в первую очередь на общих для всех вопросах благосостояния.

Одним из первых обратил внимание на необходимость наличия общих экономических интересов Э. Хаас [10, с.210]. Но сам факт наличия индивидуальных, групповых и общественных интересов предполагает существование противоречий между ними. Сложная структура общества, различия в социальном положении людей приводят к появлению громадного множества, как правило, не совпадающих между собой интересов [11, с. 10]. Это особо важно для стран, не способных к доминированию во вновь образуемых интеграционных объединениях. В частности, Ж.М. Кембаев (Казахстан) пишет, что «если европейские сообщества с самого начала были основаны на принципе наднациональности, т.е. добровольной передачи существенного объема суверенных прав от государств членов независимым надна-

циональным институтам, полностью приверженным идеям интеграции и претворяющим их в жизнь зачастую без оглядки на национальные интересы отдельных государств-членов, то ЕврАзЭС, как и любая международная организация классического образца, основано на суверенном равенстве его государств-членов и примате их национальных интересов [12, с. 116]. Поэтому вполне обосновано мнение В.Н. Рябых, А.Б. Гладышева о том, что «согласование общественных, групповых и личных экономических интересов, достижение их равновесной реализации при, несомненно, доминирующем положении национально-государственного интереса общества всегда были и остаются актуальной задачей развития экономической системы любой страны, что, однако, в настоящее время осложняется проблемой существования национального государства в условиях глобализации» [13, с.141].

О специфике национально-государственных интересов и их отражении в экономической политике пишет также А.Н. Барковский [14, с. 132]. Но возникает вопрос о том, есть ли различие между национальными и государственными интересами.

По мнению О.Н. Быкова, подмена национальных интересов государственными не оправдана, поскольку национальные интересы выражают наиболее общие, жизненные потребности как общества, так и государства. При всем их совпадении, между ними имеются заметные расхождения. На международной арене от имени нации выступает государство, а выражаемые им интересы воспринимаются как национальные. Иногда так оно и есть. Но формирует и осуществляет внешнюю политику не нация в целом, а ее правящая элита, исходящая из своего понимания общих и частных интересов, причем не всегда безошибочно и не во всем бескорыстно. Объективные по своей природе национальные интересы, приняв государственную форму, в той или иной степени становятся субъективными, что нередко оборачивается пагубными последствиями для международных отношений и для самой нации. И дело здесь не просто в своекорыстии и просчетах лидеров государств. Государство, даже самое развитое, не в состоянии, если того и пожелает, охватить и оценить все многообразие присущих нации интересов и реализовать их в полном объеме на практике, ограниченной определенными рамками внешнеполитической деятельности и правилами международного общения. Тот же автор пишет, что «...не требуется доказательств того, что в современном мире интересы нации стоят превыше всех иных категорий международного общения. В той же мере суверенны действия государства во имя национальных интересов. Но здесь необходима существенная оговорка. Аксиома теряет смысл, если за подлинные интересы нации выдаются своекорыстные и наносящие ущерб

другим нациям замыслы правящих элит, которые формулируют и проводят внешнюю политику» [15, с.5, 27].

И.Н. Якунина также считает спорным «положение о том, что государство может в полной мере служить выразителем интересов общества, поскольку в условиях глобализации и информатизации понятия «социум» и «общество» выходят далеко за пределы национальных границ, а, следовательно, ни одно отдельно взятое государство не может быть в полной мере выразителем интересов субъектов и социальных групп, формирующих данное общество». По ее мнению, «в настоящее время целесообразно говорить о том, что именно элиты должны выступать носителями общественных экономических интересов, которые трансформируются в глобальные экономические интересы. Причем «общий для всех интерес не должен замещаться и подменяться индивидуальным (клановым, кастовым) или любым иным групповым интересом, а коллективная согласованная воля, объединяющая единство людей, не должна иметь противоречий – исказиться или подменяться чужеродной волей» [11, с. 9, 12].

Достаточно интересными представляются взгляды на учет национальных интересов у Э.Моравчика, который представляет интеграцию в виде двухуровневой игры. На первом уровне определяются различные политические и социальные группы, которые формируют национальные интересы (в первую очередь экономические) государства в интеграционном процессе. На втором уровне лидеры государств, отстаивая интересы страны, ведут межправительственные переговоры, которые воплощаются в конкретные решения только при достижении между национальными интересами государств «общего знаменателя». Сам Э.Моравчик считает внутреннюю политику предварительным условием межправительственного торга. Национальные государства, по его мнению, сознательно принимают решения, формально ограничивающие их автономию, так как стараются тем самым удержать власть и получить выгоду от формирующихся транснациональных взаимосвязей. Ведь в рамках созданных интеграционных институтов государства приобретают дополнительные преимущества, расширяют поле внешнеполитических действий и доступ к информации, которая в других условиях была бы недоступной [16, с. 74].

Таким образом, есть основания считать, что в основе внешнеэкономической интеграционной политики должны лежать национальные интересы, которые совпадают с государственными интересами в том случае, если выражают интересы основных социальных групп, существующих в обществе. Эти интересы целесообразно координировать на макроэкономическом уровне. В связи с этим нами

введен в научный оборот термин «социальные макрогруппы» (СМГ), которые представляют собой объединения людей со специфической ролью в экономической деятельности, ориентированные на реализацию групповых и личных интересов членов группы с использованием формальных и неформальных норм (институтов). Они, во-первых, агрегируют интересы членов социальной макрогруппы с установлением иерархии интересов по степени приоритетности с выработкой на этой основе общегрупповых целей; во-вторых, реализуют свои интересы во взаимодействии с органами государственного управления; в-третьих, выдвигают своих представителей в государственные структуры для реализации групповых интересов; в-четвертых, используют средства массовой информации для пропаганды как в прямой, так и завуалированной форме [17, с. 19-20]. При этом мы выделяем следующие основные социальные макрогруппы, которые могут существенно влиять на интеграционные процессы: СМГ «Индустриально-промышленный комплекс»; СМГ «Аграрно-продовольственный комплекс»; СМГ «Банковско-финансовая сфера»; СМГ «Строительный комплекс»; СМГ «Транспортный комплекс». Такие макрогруппы как «Домашние хозяйства» (население), «Малые и средние предприниматели», «Научно-исследовательский и внедренческий комплекс», «Медицина» играют второстепенную роль в интеграционных процессах.

Особняком стоит социальная макрогруппа «Государственная власть», которая объективно также имеет свои интересы, заключающиеся, прежде всего, в сохранении властных полномочий. Кроме того, она за счет своих властных полномочий обеспечивает согласование интересов других макрогрупп как между собой, так и с собственными потребностями.

Для целей нашего исследования необходимо уточнение сферы использования термина «элита». Существует две основные трактовки этого термина, активно применяемого в социологии и политологии. Сторонники аксиологической (ценностной) концепции исходят из первоначального смысла понятия «элита» (элита – лучшие представители какой-нибудь части общества, социальной группы). Они предполагают, что входящие в элиту индивидуумы, обладают более высоким интеллектом, талантом, способностями, компетентностью по сравнению со средними показателями конкретного социума. В то же время адепты альтиметрического подхода относят к элите любого индивидуума, обладающего реальной властью, не обязательно увязанной с наличием у носителя властных полномочий высокого интеллекта и достойных морально-этических качеств [18].

Мы являемся сторонниками первой трактовки, поскольку отнесение к «элите» отдельных представителей властных структур хотя и льстит самолюбию этих личностей, но дискредитирует понятие в исходном значении этого слова. Поэтому в дальнейшем этот термин будет использоваться нами только в отношении лиц или группы лиц, которые действительно обладают высоким уровнем интеллекта могут служить образцами для подражания. В первую очередь это касается лучших представителей образования, науки, культуры, СМИ и других людей, оказывающих значительное влияние на формирование социального мировоззрения и поведенческих стереотипов социума. К элите можно также отнести и часть управленческих работников, которые принимают решения, действительно продуманные с точки зрения защиты национальных интересов. При этом нецелесообразно относить к элите индивидов, использующих руководящие должности для личных целей или для реализации интересов отдельных социальных макрогрупп в тех случаях, когда они носят чрезмерно амбициозный характер и необоснованно ущемляют интересы других макрогрупп.

Исходя из нашей трактовки термина «элита» возникает необходимость использования более конкретного термина для определения лиц, обеспечивающих реализацию интересов социальных макрогрупп. Для это целесообразно использование термина «лидеры социальной макрогруппы». Лидеры социальных макрогрупп сами могут входить в органы государственного управления, что очень облегчает им реализацию интересов социальной макрогруппы. Но они могут и не быть работниками государственных структур, но контролировать представителей своей макрогруппы во властных структурах и или сами выступать в качестве лоббиста как в органах государственного управления своей страны, так и в наднациональных организациях. Они обычно являются людьми со связями, но далеко не всегда их следует относить к элите в силу специфики наличествующего у них интеллекта и морально-этических качеств, не позволяющих их рассматривать в качестве образцов для подражания.

Наличие групп влияния признают также последователи теорий федерализма и функционализма, которые в настоящее время эволюционизировались в либеральный межправительственный подход (проповедуют необходимость делегирования государственных полномочий наднациональным органам) и неофункционализм (рекомендуют постепенную и взвешенную передачу государственных полномочий с национального на наднациональный уровень). При этом сторонники либерального межправительственного подхода вообще отказываются от риторики о «национальных интересах» и вместо этого

фокусируются на работе с теми группами влияния, которые могут определять государственную политику, в том числе на передачу властных полномочий наднациональному органу.

Неофункционалисты тоже ориентируются на взаимодействие с социальными макрогруппами, заинтересованными в интеграции. Такие элитные группы из разных стран сотрудничают друг с другом, находят общие интересы и воздействуют на СМГ «Государственная власть» для достижения нужного им интеграционного результата. По мнению неофункционалистов, реальными субъектами интеграции выступают не руководители государств, а негосударственные образования и их коалиции и, в первую очередь, транснациональные корпорации. В белорусских условиях ими являются, прежде всего, экспортные предприятия как индустриального, так и аграрного сектора.

Тезис о том, что интеграционные процессы стимулируются лоббистами заинтересованных социальных макрогрупп подтверждается практикой. Поэтому И.Бусыгина считает, что во всех известных случаях решения об объединении независимых государств принимались изначально узкой группой, непосредственно заинтересованной в интеграции, без опоры на поддержку населения. И только позднее население оказывалось втянутым в процесс интеграции. Дезинтеграция также почти всегда осуществлялась в результате действий узких групп, игнорирующих мнение большинства (например, в Чехословакии или СССР) [19]. Основываясь на предпосылке о ключевой роли социальных макрогрупп в интеграционных процессах, можно сделать вывод, что именно заинтересованные макрогруппы определяют государственную интеграционную политику. При этом они же формируют формальные институты (правила интеграции). Неформальные институты также ориентированы на сотрудничество в рамках бывшего Советского Союза.

Но интеграционные процессы будут поддерживаться до тех пор, пока они не начинают противоречить интересам других влиятельных макрогрупп. Например, увеличение экспорта в Россию приветствуется практически всеми (при достаточной обеспеченности товарами и услугами на национальном рынке), но введение российского рубля в качестве официальной валюты на территории Республики Беларусь в значительной степени противоречит интересам как государственной власти, так и банковско-финансовой СМГ в лице Национального банка. Интеграционные процессы будут продолжаться до тех пор, пока объединенные общими интересами социальные макрогруппы, выигрывающие от интеграции, будут более влиятельны по сравнению с макрогруппами, не заинтересованными в углублении международной кооперации.

Представители более сильных экономик пытаются диктовать свои условия, используя для этого и возможности интеллектуальной элиты. В частности, финский эксперт по вопросам отношений Европейского союза и Российской Федерации К.Пурсиайнен учит россиян, что «...истинная европейская интеграция России невозможна, если российская политическая элита не перестанет мыслить исходя исключительно из ограниченных государственных интересов в пределах нации. Если Россия намеревается прочно интегрироваться в ЕС, она должна быть готова к выдвиганию полномочий по принятию экономических и политических решений на наднациональные уровни. При этом со стороны ЕС должна исходить инициатива создания наднациональных органов, которые будут отвечать за принятие решений в сфере отношений ЕС-Россия» [8, с. 5-6]. При этом автор жалуется, что «проблемой, которая особенно заботит ЕС, является незначительное продвижение России на пути добровольной правовой аппроксимации. В настоящее время не существует институционализированного механизма, который обеспечил бы систематизированную аппроксимацию российских законов, норм, правил и положений к системе ЕС. Некоторые представители российских политических кругов также неохотно идут на создание системы более или менее автоматического сближения с законодательством ЕС». Кроме того, он считает, что «...государства должны проявить политическую готовность отказаться от краткосрочных расчетов относительных преимуществ ("кто больше выиграет") и сосредоточиться на абсолютных преимуществах (когда обе стороны получают абсолютные выгоды) и двусторонних взаимоотношениях. Такой подход "зуб за зуб" позволяет государствам отказаться от расчетов на краткосрочную перспективу и сосредоточиться на конечных преимуществах, заложенных в длительном сотрудничестве» [8, с 10, 14].

Вышеприведенные цитаты финского автора разъясняет В.С. Паньков: «Стремясь оправдать свои привилегии и вновь поставить свою «коммунитарную» власть выше интересов государств, а тем более их граждан, деятели органов ЕС и его «чиновничье-служивый» аппарат (там занято более 10 тыс. чел.) нередко проявляют технократическое рвение, идущее в ущерб не только конкретным людям, но и общим интересам успешного ведения конкурентной борьбы с другими центрами мирового хозяйства в условиях глобализации» [20, с. 99-100].

Будучи ущемляемой в удовлетворении своих интересов в общении со странами Евросоюза Россия стремится продвигать свои национальные интересы на постсоветском пространстве. В связи с этим было бы логично сильнее привязывать бывшие республики Советского Союза развитием взаимно выгодной евразийской интеграции в рамках ЕАЭС и других

образований, в которых ведущую роль играет Россия. Вместо этого в российской интеграционной политике доминируют макрогруппы, заинтересованные в вытеснении конкурентов из дружественных стран. Приоритетом российской политики становится первоочередное развитие российского ВПК, размещение критических производств на собственной территории, навязывание российской валюты в качестве единого платежного средства для Евразийского экономического союза. В результате Россия намерена отказаться от продукции Минского завода колёсных тягачей для комплектации комплексов С-400 «Триумф» и С-500 «Прометей». Такой подход облегчает России контроль производителей, но в то же время может привести к замедлению интеграционных партнеров из-за ослабления мотивации в странах-партнерах. Не случайно в президентской газете «Беларусь сегодня» появилась статья о том, что «Беларусь должна относиться к собственным национальным интересам так же серьёзно, как к своим национальным интересам начала относиться Россия. И исходя в первую очередь из своих национальных интересов Беларусь должна принимать решения об экономическом сотрудничестве, особенно в период, когда нам требуются смелые решения и действия, чтобы не стать, вместе с Россией, «страной-дауншифтером», безнадежно отстав от технологического прогресса [21].

К интеграционным процессам с Россией весьма настороженно относится и элита Республики Казахстан. Р.Т. Дуламбаева (Казахстан) считает, что «на сегодняшний день важным принципом эффективной реализации экономической политики должен быть принцип наименьшего вреда социально-экономической системе Казахстана... Очень важно соблюдать принцип максимального снижения риска для жизнеобеспечения всей национальной воспроизводственной системы РК. В данном случае актуальной проблемой является необходимость решения проблем дисфункциональности систем жизнеобеспечения экономических структур, тем самым способствуя устойчивости этих систем к внешним воздействиям... Целесообразно избирательно с ориентиром на приоритетные направления развития национальных систем подходить к рекомендациям извне. Вся экономическая политика страны должна быть ориентирована на достижение внутренней устойчивости, на самодостаточное развитие в векторе усиления конкурентных позиций. Самодостаточное развитие ориентирует страну на концентрированное использование ресурсов на приоритетных направлениях. Институциональная база кредитования должна носить преимущественно национальный окрас, быть ориентирована на обеспечение экономической безопасности страны, на повышение конкурентоспособности и эти ориентиры выведут страну на траекторию реального роста» [22].

На основании проведенного исследования можно сделать следующие основные выводы.

Во-первых, интеграционная политика должна быть направлена на согласование национальных интересов стран-участников интеграционных объединений в экономической, социальной, политической и идеологической сфере. Причем уступки при реализации одного из видов интересов должны компенсироваться более полной реализацией других видов интересов.

Во-вторых, при проведении интеграционной политики целесообразно исходить из необходимости агрегирования интересов участников интеграционных процессов на уровне социальных макрогрупп, которые представляют собой объединения людей со специфической ролью в экономической деятельности, ориентированных на реализацию групповых и личных интересов членов группы с использованием формальных и неформальными норм (институтов), и влияющих на основные макроэкономические пропорции, способных существенно корректировать финансовые потоки в экономике.

В-третьих, в основе внешнеэкономической интеграционной политики должны лежать национальные интересы, которые совпадают с государственными интересами в том случае, если выражают согласованные интересы основных социальных макрогрупп. Следует учитывать возможность различия национальных и государственных интересов. Если национальные интересы выражают потребности основной массы населения, агрегированные в интересах социальных макрогрупп, то государственные интересы могут воплощаться в реализации запросов отдельных макрогрупп, имеющих приоритетное влияние на формирование государственной политики.

В-четвертых, обоснована точка зрения, что под широко используемым в интеграционных процессах термином «элита» целесообразно понимать совокупность граждан, обладающих более высоким интеллектом, талантом, способностями, компетентностью по сравнению со средними показателями конкретного социума. Они оказывают влияние на все стороны общественных отношений, но далеко не всегда определяют тенденции в интеграционных процессах.

В-пятых, государственную интеграционную политику определяют социальные макрогруппы, имеющие выгоды от интеграционных процессов (в первую очередь, предприятия-экспортеры). При этом они активно участвуют в формировании формальных институтов (правил интеграции). Неформальные институты также ориентированы на сотрудничество в рамках бывшего Советского Союза.

В-шестых, интеграционные процессы продолжаются до тех пор, пока социальные макрогруппы, выигрывающие от интеграции, более влиятельны по сравнению с другими макрогруппами и государственными структурами, не заинтересованными в передаче властных полномочий в наднациональные органы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международная экономическая интеграция: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Ливенцева Н.Н. М.: Экономистъ, 2006.
2. Бобков В. Баланс терпения и нетерпения // Республика. 1998.
3. Политология: Энциклопедический словарь / Общ. ред. и сост. Ю.И. Аверьянов. М., 1993.
4. Balassa B. The Theory of Economic Integration. London. [Электронный ресурс] Режим доступа : http://samples.sainsburysebooks.co.uk/9781136646317_sample_504906.pdf . Дата доступа: 11.03.2016.
5. Deutsch K. The growth of Nations: some recurrent patterns of political and social integration // World Politics, 1953. Vol. 5, N 2.
6. Haas E. International Integration: The European and the Universal Process // International organization, 1961. Vol. 15, N 3. P. 366-392.
7. Etzioni A. Political unification: a comparative study of leaders and forces. New York: Rinehart, 1965. P. 329.
8. Пурсийнен К. Теории интеграции и рамки отношений ЕС-РФ. [Электронный ресурс] Режим доступа : http://www.recep.ru/files/documents/Integration_theories_ru.pdf. Дата доступа: 21.05.2016.
9. Corbey D. Dialectical functionalism: stagnation as a booster of European integration // International Organization. 1995. Vol. 49. № 2. P. 255. Цитата по: Ю.Лепешков - Межгосударственная интеграция в рамках Европейского союза: некоторые вопросы теории с. 5. [Электронный ресурс] Режим доступа : [-www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/29269/1/2001_1_JLIR_lepeshkov_r.pdf](http://www.elib.bsu.by/bitstream/123456789/29269/1/2001_1_JLIR_lepeshkov_r.pdf) Дата доступа: 11.06.2016.
10. Воронина Т.В. Эволюция теоретических подходов к анализу развития международной экономической интеграции. - Terra economicus, 2010, Том 8 № 3 Часть 3, с. 208-215,
11. Якунина И.Н. Диалектика реализации общественных интересов в современном социуме: вопросы методологии // Вестник ТГУ. Вып. 9 (101). 2011г. – С. 9-13.

12. Кембаев Ж.М. Международная экономическая интеграция: разновидности и некоторые основные закономерности Журнал российского права 2008, № 10. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-ekonomicheskaya-integratsiy-gaznovidnosti-i-nekotorye-osnovnye-zakonomernosti>. Дата доступа: 21.05.2016.

13. Рябых В. Н., А. Б. Гладышев формирование и защита национально-государственных интересов России на международной арене в условиях глобализации мировой экономики. – Социально-экономические явления и процессы, 2012, № 1. С. 141-147.

14. Барковский А.Н. Экономические стратегии стран СНГ: поляризация интересов. – Проблемы прогнозирования, 2003, № 3, с. 131-141.

15. Быков О.Н. Национальные интересы и внешняя политика. Москва, ИМЭМО РАН, 2010, 274 с.

16. Годенов И.С. Теоретические подходы в исследовании общей политики безопасности и обороны Европейского союза. – Вестник Томского государственного университета, Выпуск № 349 / 2011, с. 72-75

17. Макроэкономические аспекты обеспечения сбалансированности национальной экономики / А.И. Лученок [и др.]; под науч. ред. А.И.Лученка ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларуская навука, 2015. 272 с.

18. Элита – [Электронный ресурс] Режим доступа : <https://ru.wikipedia.org/wiki/Элита>. Дата доступа: 21.05.2016.

19. Бусыгина И. Асимметричная интеграция в Евросоюзе // Международные процессы. М., 2007. Т. 5, № 3(15). С. 18–28.

20. Паньков В.С. Глобализация и международная региональная интеграция: две стороны одной медали? – Известия УрГЭУ, 2009, № 2 (24), С 97-108.

21. Царик Ю. Единение и национальные интересы. – Беларусь сегодня, 04.04.2016. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.sb.by/blog/883997-yuri-tsarik/edinenie-i-natsionalnye-interesy.html>. Дата доступа: 21.05.2016.

22. Дуламбаева Р.Т. Интеграционная политика государства в современных условиях: теоретико-методологические подходы к исследованию. [Электронный ресурс] Режим доступа : <http://groupglobal.org/ru/publication/3519-integracionnaya-politika-gosudarstva-v-sovremennyh-usloviyah-teoretiko> Дата доступа: 21.05.2016.

Статья поступила в редакцию 29 ноября 2016 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»

Л.Г. ТРИГУБОВИЧ

магистр экон. наук, начальник учебно-методического отдела

ГУО «Институт подготовки научных кадров НАН Беларуси»

Аннотация

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

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие.

Abstract

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.

Keywords: innovation, innovative development.

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, обеспечивающих 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. № 425-3. Поддержка развития инновационной инфраструктуры определена одним из основных принципов государственной научно-технической политики Республики Беларусь и изложена в Законе Республики Беларусь от 19.01.1993 № 2105-XII «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 организаций. 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.

Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
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
иностранных 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
иностранных 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

Источник: [10]

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 частных 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 емко-

стью 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 важным 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, в первую очередь: 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 13 ноября 2016 года.

УДК 338.48

ЭВОЛЮЦИЯ УСЛУГ ПРОМЫШЛЕННОГО ХАРАКТЕРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В 1995–2015 ГГ.

Ю.В. МЕЛЕШКО

аспирант кафедры «Экономики и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

С целью изучения развития услуг промышленного характера в Республике Беларусь в 1995-2015 гг. и выявления основных зависимостей между развитием промышленного комплекса и сферы услуг в статье был проведен статистический анализ изменения структуры ВВП Беларуси, структуры занятости, а также качественных и количественных изменений, происходящих как в сфере производства, так и в сфере услуг за рассматриваемый период.

Ключевые слова: сфера услуг Республики Беларусь, сфера производства Республики Беларусь, промышленность Республики Беларусь, услуги промышленного характера.

Abstract

In order to study the development of industrial services in the Republic of Belarus in years 1995-2015 gg. and identify key relationships between the development of the Industrial sector and the service sector in the article was a statistical analysis of measurable structure of Belarus' GDP, employment structure, as well as the quality and co-quantitative changes occurring both in production and in services for the period under review.

Keywords: sphere Belarus service, the scope of production, the Republic of Belarus, Republic of Belarus, industry, industrial services.

ВВЕДЕНИЕ

При проведении анализа развития услуг промышленного характера в Республике Беларусь необходимо учитывать некоторые специфические особенности данной отрасли. В частности, услуги промышленного характера находятся на стыке двух сфер народного хозяйства – производственной сферы, а именно промышленности и частично строительства, и сферы услуг. В зависимости от организационной формы оказания услуг промышленного характера один и тот же вид деятельности может быть статистически учтен и в промышленном производстве

(в случае оказания этих услуг собственными структурными подразделениями предприятия), и в строительстве или в сфере услуг (в случае инсорсинга и аутсорсинга услуг промышленного характера).

Значительная часть услуг промышленного характера в Республике Беларусь оказывается в рамках предприятия своими структурными подразделениями. Для таких предприятий возникают дополнительные риски, связанные с необходимостью постоянного отслеживания состояния рынка непрофильного производства – рынка оказания услуг. Также требуется нести постоянные издержки по поддержанию необходимой компетенции персонала, оказывающего услуги промышленного характера (то есть занятого непрофильным производством), отвлекать часть работников вспомогательных служб для обслуживания этого же непрофильного производства (бухгалтерия, планово-экономический отдел, топ-менеджмент компании и т.д.). В результате, может возникнуть ситуация, когда оказание услуг промышленного характера собственными силами становится по существу планово-убыточным. Для того, чтобы этого избежать, необходимо осуществлять постоянный мониторинг потребности предприятия в услугах промышленного характера и изыскивать оптимальные организационные формы их оказания. Кроме того, оказания услуг промышленного характера предприятиями самостоятельно как дополнительная непрофильная деятельность зачастую связана с трудностями их учета и анализа, что может существенно затруднить повышение их экономической эффективности.

Анализ развития услуг промышленного характера, оказываемых сторонними организациями в рамках инсорсинга или аутсорсинга, также затруднен, поскольку статистические данные не в полной мере отражают субъектную и предметную специфику деятельности по оказанию услуг промышленного характера.

Учитывая сложность объекта и предмета нашего исследования, а также ограниченный институциональными рамками возможный объем этой работы, при проведении анализа услуг промышленного характера в Республике Беларусь более детально будем рассматривать период после 2005 г. Это обусловлено историческими особенностями развития белорусской экономики: с 1995 г. по 2005 г. – период десятилетнего восстановления, по результатам которого «Беларусь первой на постсоветском пространстве по основным параметрам достигла уровня докризисного 1990 г.» [1, с. 4]. С 2005 г. начался новый период – период «развития белорусской экономики» [1, с. 4], период «системной модернизации всех секторов экономики» [1, с. 4], длившийся до 2015 г. При этом автор оставляет за собой право в случае гносеологической и прагматической необходимости, обусловленной целью нашего

исследования, раздвигать временные рамки проводимого анализа до 1990 г. Кроме того, при анализе эволюции услуг промышленного характера следует учитывать также и внешне-экономические и политические факторы, а именно то, что «мир в XXI в. кардинально изменился. И дело не только в нарушении геополитических равновесий, формировании однополярного мира и усилении борьбы за все виды ресурсов, но и в том, что человечество начинает по-новому смотреть на цели и критерии общественного прогресса» [2, с. 74].

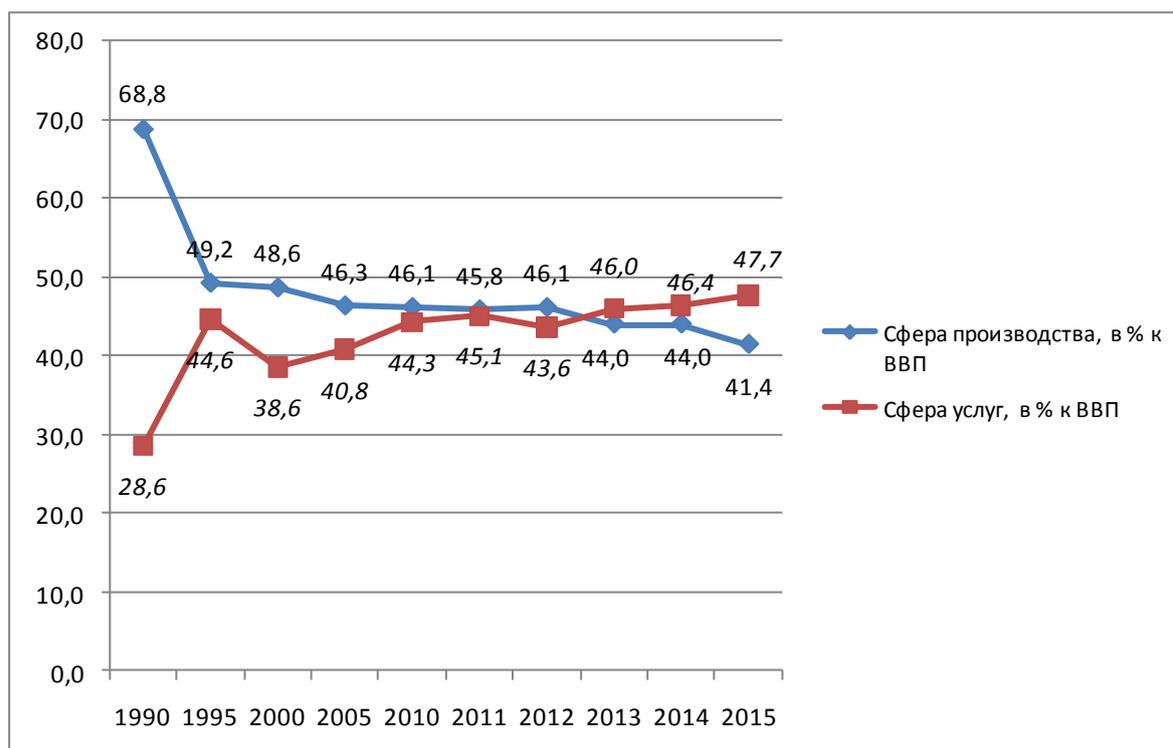
Поскольку зачастую при анализе статистических данных возникают проблемы их интерпретации, вызванные неверным пониманием исходных понятий, несовершенством используемых методик и неочевидностью отнесения тех или иных видов деятельности к сфере производства, в частности, промышленному производству, или же сфере услуг, при проведении статистического анализа, по нашему мнению, немаловажным является и понимание методик формирования статистических данных. В соответствии с пояснениями, приведенными в Методике по расчету общего объема промышленного производства и индексов промышленного производства, утвержденной Постановлением Национального статистического комитета Республики Беларусь от 13.11.2015 г. № 183, «промышленное производство охватывает горнодобывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, снабжение электроэнергией, газом, паром, горячей водой и кондиционированным воздухом; водоснабжение; сбор, обработку и удаление отходов, деятельность по ликвидации загрязнений» [3]. К сельскохозяйственной деятельности относится деятельность по животноводству и растениеводству, а также рыболовство и рыбоводство. В соответствии с методическими пояснениями к статистическому сборнику «Сфера услуг в Республике Беларусь» [4], в объем услуг включаются следующие виды экономической деятельности, относящиеся к секциям: «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», «Образование», «Здравоохранение и предоставление социальных услуг», «Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг» [4]. Для статистических целей в отдельную категорию выделена секция «Строительство» и «Инвестиции».

Сегодня широкое распространение получило структурное разделение народного хозяйства на сферу производства и сферу услуг (по аналогии с разделением экономики в СССР на производственную и непроизводственную сферы). При такой типологии к сфере производства относится сельское и лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство;

промышленность: горнодобывающая, обрабатывающая, производство и распределения электроэнергии, газа и воды; а также строительство. Оставшиеся виды деятельности относятся к сфере услуг. Кроме этого, в структуре валового внутреннего продукта выделяют такие сегменты, как сфера производства, сфера услуг, а также чистые налоги на продукты.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В 1990-2015 гг. прослеживается устойчивая тенденция увеличения доли в структуре ВВП Республики Беларусь сферы услуг и уменьшение доли производственной сферы, сопровождаемая снижением доли сферы услуг с 44,55% до 38,63 % в 2000 г. и с 45,17% до 43,66% в 2012 г. После чего сфера услуг опять выходит на траекторию роста. Доля сферы производства в ВВП за рассматриваемый период снизилась на 27,4% (с 68,8% в 1990 г. до 41,4% в 2015 г.). При этом доля сферы услуг возросла с 28,6% в 1990 г. до 47,7% в 2015 г., то есть на 19,1% [5, с. 223; 6, с. 221]. Динамика доли сферы производства и сферы услуг в структуре ВВП за рассматриваемый период отображена на рисунке.



Динамика доли сферы производства и сферы услуг в структуре ВВП Республики Беларусь за период 1990-2015 гг.

Изменение структуры ВВП нашей страны за счет опережающего развития сферы услуг, начавшегося с 2013 г., происходит на фоне снижения темпов роста ВВП Беларуси: если в 2005 г. темп роста ВВП составил 109,4%, то в 2010 г. – 107,7%, в 2011 г. – 105,5%, 2012 г. – 101,7%, 2013 г. – 101,0%, в 2014 г. – 101,6%, в 2015 г. – 96,1% [5, с. 223; 6, с. 221]. Падение темпов роста ВВП Беларуси с 2010 г. явилось следствием мирового финансово-экономического кризиса, геополитической нестабильности, что привело к снижению глобального совокупного спроса и сокращению экспорта белорусских товаров, отразившееся во всех секторах экономики. В таком контексте повышение доли сферы услуг в структуре ВВП свидетельствует о ее относительно высокой кризисоустойчивости.

Сфера услуг демонстрирует опережающий характер развития и по критерию занятости по видам экономической деятельности. Начиная с 1990 г. доля занятых в сфере производства постоянно снижалась и в 2015 г. достигла 40,8%. За этот период доля занятых в сфере услуг увеличилась на 22,8%: с 36,4% в 1990 г. до 59,2% в 2015 г. [7, с. 106; 5, с.94; 6, с. 94]. Гораздо более высокий темп прироста занятых в сфере услуг по сравнению с темпом прироста сферы услуг в структуре ВВП Беларуси свидетельствует об относительно неэффективном развитии сферы услуг в части трудовых отношений.

Таким образом, следует отметить, что в контексте развития экономики Республики Беларусь за рассматриваемый период произошел количественный рост сферы услуг, выразившийся в увеличении доли сферы услуг в структуре ВВП с 28,64% в 1990 г. до 47,7% в 2015 г. [5, с. 223; 6, с. 221] и доли занятых в этой сфере с 36,4% в 1990 г. до 59,2% в 2014 г. [7, с. 106; 5, с.94; 6, с. 94]. Однако само по себе этого не достаточно для выработки системного представления о структурных изменениях в экономике Республики Беларусь. Для решения задачи выявления корреляционных зависимостей между развитием сферы услуг и сферы производства следует рассмотреть изменения, происходящие в структурах этих сфер.

В сфере производства с 2000 по 2015 гг. наблюдается значительное снижение доли в структуре ВВП нашей страны сельского хозяйства (включая рыбководство и рыболовство) – на 5,5% (с 12,2% в 2000 г. до 6,7% в 2015 г.), обрабатывающей промышленности – на 1,9% (с 24,3% в 2000 г. до 22,4% в 2015 г.), производства и распределения электроэнергии, газа и воды – на 1,7% (с 5% в 2000 г. до 3,3% в 2014 г.). Уменьшилась доля в структуре ВВП Беларуси также горнодобывающей промышленности, но в сравнении с другими отраслями производственной сферы незначительно: на 0,2% (с 0,9% до 0,7%). Наибольшего значения доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП Республики Беларусь

достигла в 2011 г. – 28,1%, после чего произошел спад и в 2015 г. ее доля составила 22,4%, что на 5,7% меньше показателя 2011 г. [5, с. 240; 6, с. 241].

В 2000-2015 гг. белорусская промышленность претерпела значительные структурные изменения, происходящие на фоне периода активного роста белорусской экономики за счет «расширения масштабов производства» [1, с. 5] и «опережающего роста экспорта как на российский, так и на европейский рынок» [1, с.4] (2000 – 2009 гг.) и пришедшего на смену периода замедления роста (2011 – 2015 гг.), обусловленного в большей степени экзогенными факторами: мировой финансовый кризис в 2008-2009 гг., падение в 2013 г. уровня ВВП в Евросоюзе – «второго по значимости рынка для белорусского экспорта» [1, с.14], в 2014 г. – введение Европейским союзом санкций против России, геополитическая нестабильность в Украине. Начиная с 2011 г. наблюдалось сокращение товарооборота и снижение валютной выручки, чрезмерное увеличение запасов готовой продукции на складах белорусских производителей.

В структуре промышленного производства Республики Беларусь значительно возросла доля производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака – на 4% (с 19,7% в 2000 г. до 23,7% в 2015 г.). Положительная динамика наблюдалась также в сферах химического производства (рост доли в структуре промышленности на 2%: с 9,4% в 2000 г. до 11,4% в 2014 г.), производства кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (рост доли в структуре промышленности (на 1,6% : с 14,7% в 2000 г. до 16,3% в 2015 г.), металлургического производства и производства готовых металлических изделий (рост доли в структуре промышленности на 1,4%: с 4,8% в 2000 г. до 6,2% в 2015 г.), производства резиновых и пластмассовых изделий (рост доли в структуре промышленности на 0,9%: с 2,3% в 2000 г. до 3,2% в 2015 г.), производства прочих неметаллических минеральных продуктов (рост доли в структуре промышленности на 0,8%: с 3,5% в 2000 г. до 4,3% в 2015 г.), обработки древесины и производства изделий из дерева (рост доли в структуре промышленности на 0,4%: с 1,7% в 2000 г. до 2,1% в 2015 г.), а также горнодобывающей промышленности (рост доли в структуре промышленности на 0,1%: с 1,3% в 2000 г. до 1,4% в 2015 г.). При этом значительно сократились доля в структуре промышленности текстильного и швейного производства (на 4,2%: с 7% в 2000 г. до 2,8% в 2015 г.), доля в структуре промышленности производства и распределения электроэнергии, газа и воды (на 2,2%: с 12,7% в 2000 г. до 10,2% в 2015 г.), производства машин и оборудования (на 2,2%: с 8,9% в 2000 г. до 6,7% в 2015 г.). Также сократилась доля в структуре промышленности

сферы производства транспортных средств и оборудования (на 1,5%: с 4,5% в 2000 г. до 3% в 2015 г.) [5, с.276; 6, с. 278, 7, с. 293].

Исходя из приведенного выше анализа структуры объема промышленного производства по видам экономической деятельности видно, что структура промышленного производства Республики Беларусь за период с 2000 г. до 2015 г. изменилась в сторону увеличения доли материалоемких и в большинстве случаев неблагоприятных для экологии производств. В частности, в 2015 г. количество выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух организациями в сфере производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов составило 90,4 тысяч тонн, что в процентном соотношении к общему объему выбросов загрязняющих веществ в атмосферу предприятиями промышленности составило 35,5%. Для организаций в сфере производства прочих неметаллических минеральных продуктов данный показатель достиг 24,4 тысяч тонн, что составило 9,6%. Предприятиями по производству пищевых продуктов, включая напитки, и табака в атмосферный воздух было выброшено 17,3 тысяч тонн загрязняющих веществ, что составило 6,8%, предприятиями химической промышленности – 14,4 тысяч тонн, что составляет 5,7% [5, с. 64-67; 6, с. 56-60]. Использование экологических ресурсов позволило повысить уровень конкурентоспособности отечественной продукции на международном рынке, вместе с тем такой подход может иметь крайне негативные последствия для будущего поколения.

Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов является на сегодняшний день наиболее материалоемким производством в сфере промышленности: в 2015 г. доля материальных затрат в структуре затрат на производство продукции (работ, услуг) составила 93,6%. Также к отраслям, чья продукция обладает высокой степенью материалоемкости, относятся производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (82,3%), металлургического производства и производства готовых металлических изделий (80,3%), производства резиновых и пластмассовых изделий (74,1%), химическое производство (71,3%) [6, с. 285]. Для указанных производств высокая степень материалоемкости производимой продукции является объективно обусловленным фактором и при сохранении качества производимой продукции неизбежным, вместе с тем по мере внедрения данными предприятиями технологических и иных инноваций и увеличения доли выпуска инновационной продукции, уровень материалоемкости будет сокращаться вследствие увеличения затрат на оплату труда и амортизацию основных средств и нематериальных активов.

По уровню рентабельности продаж лидером среди отраслей белорусского промышленного комплекса в 2015 г. являлось химическое

производство – 21,6%, при этом начиная с 2009 г. эта отрасль в среднем показывала наиболее высокие показатели уровня рентабельности. Выше среднего уровня рентабельности продаж промышленных товаров, который в 2015 г. составил 8,7%, показывают такие отрасли промышленности, как горнодобывающая промышленность (9,3%), текстильное и швейное производство (9,6%), производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (14,9%), производство машин и оборудования (10,2%), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (8,8%). В натуральном выражении наибольшую прибыль среди отраслей промышленности в 2015 г. принесли химическое производство (20 018 млрд. руб.), производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака (14 193 млрд. руб.), производство и распределение электроэнергии, газа и воды (9 305 млрд. руб.), производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (7 328 млрд. руб.) [5, с. 275, с. 289 – 301, с. 290, С.303-305; 6, с. 277, с. 291-303, с. 305-307].

Положительная динамика развития ряда отраслей белорусской промышленности во многом предопределена проводимой инвестиционной политикой, направленной на технико-технологическое перевооружение и модернизацию действующих предприятий реального сектора экономики. С 2000 г. по 2010 г. объем инвестиций в основной капитал организаций обрабатывающей промышленности постоянно снижался, так, если в 2000 г. инвестиций в основной капитал организаций обрабатывающей промышленности составляли 23,7% от общего объема инвестиций, то в 2010 г. этот показатель снизился до 19,4%. В 2011 г. доля инвестиций в основной капитал организаций обрабатывающей промышленности Республики Беларусь достигла рекордно высоких показателей – 28,6%, и после некоторого спада в 2011 г. и 2012 г., когда доля инвестиций составляла соответственно 26,7% и 23,6%, вновь возросла и составила в 2014 г. 27,3%. В 2015 г. вновь произошел рост инвестиций в сельское хозяйство до 10,9% и сокращение притока инвестиций в основной капитал предприятий обрабатывающей промышленности до 26,8% [5, с. 438; 6, с. 432-433].

Наибольшее количество инвестиций в основной капитал среди отраслей обрабатывающей промышленности было направлено в химическое производство. Их доля от общего объема инвестиций в основной капитал составила в 2000 г. – 5,6%, в 2005 г. – 6,0%, 2008 г. – 4,7%, 2009 г. – 4,1%, 2010 г. – 3,8, 2011 г. – 5,7%. С 2012 г. объем инвестиций в химическую отрасль начал сокращаться и составил в 2014 г. 2,7%, однако в 2015 г. вновь увеличился до 4,7% [5, с. 438; 6, с. 432-433]. Повышенный интерес к химической отрасли обусловлен, как справедливо

было отмечено Э. И. Петровичем, стратегией «комплексной химизации отраслей экономики как необходимое условие повышение эффективности производства и ускорения научно-технического процесса» [8].

В 2000-2015 гг. предприятия пищевой промышленности получали на постоянной основе довольно большие объемы инвестиций в основной капитал: минимальная доля инвестиций в основной капитал этой отрасли составила 3,4% к итогу в 2000 г., максимальная – 4,9% в 2011 г. В 2015 г. доля инвестиций в основной капитал в сфере производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака составила 4,8% [5, с. 438; 6, с. 432-433]. Постоянный приток инвестиций на достаточно высоком уровне в этой сфере объясняется тесной связью с сельским хозяйством и реализацией политики продовольственной безопасности Республики Беларусь.

Еще одной отраслью, для которой характерен относительно стабильный приток инвестиций, хотя и в меньших объемах, чем в пищевую промышленность, является производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов. Доля инвестиций в основной капитал организаций этой отрасли колебалась от 1,8% от общего объема инвестиций (в 2000 г. и 2010 г.), до 3,8% в 2015 г. [5, с. 438; 6, с. 432-433]. Постоянный приток инвестиций в этой сфере предопределен необходимостью поддержки высокого уровня инновационности производства. Так, производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов является лидером среди отраслей промышленности по объему отгруженной инновационной продукции: в 2015 г. объем отгруженной инновационной продукции составил 38,1% от общего объема отгруженной продукции [5, с. 389; 6, с. 391].

Начиная с 2009 г. увеличились инвестиции в производство прочих неметаллических минеральных продуктов (2008 г. – 2,8%, 2009 г. – 3,7%, 2010 г. – 3,1%, 2011 г. – 6,3%), что было связано с ростом потребностей в продукции строительного комплекса. Однако после 2013 г. объем инвестиций в данную отрасль резко сократился и их доля в 2015 г. составила лишь 0,9% от общего объема инвестиций в основной капитал [5, с. 438; 6, с. 432-433].

В сфере производства единственной отраслью, показывающей положительную динамику изменения доли в структуре ВВП Республики Беларусь в 2000-2015 гг., являлось строительство. В 2000 г. доля строительства в структуре ВВП составляла 6,3% и увеличилась к 2014 г. на 4,1% (до 10,5%). После этого, однако, в 2015 г. произошло сокращение доли строительства в структуре ВВП Беларуси до 8,3% [5, с. 240; 6, с. 241]. Такое существенное увеличение доли строительства в структуре ВВП нашей страны обусловлено в том числе (помимо гражданского строительства) и за счет широкомасштабного строительства производственных мощностей,

непосредственно связанных с модернизацией и развитием предприятий сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности (в первую очередь предприятий в сфере животноводства, растениеводства и пищевой промышленности, а также химического производства и производства нефтепродуктов) [5, с. 333].

С 2000 по 2015 г. происходили структурные изменения и в сфере услуг. Традиционным лидером среди видов деятельности, относящихся к сфере услуг, по показателю доли в структуре ВВП Республики Беларусь является секция «Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования». Ее доля в структуре ВВП Беларуси с 2000 г. по 2011 г. выросла с 10,2% до 15,3%, после чего наблюдался некоторый спад, и в 2015 г. данный показатель составил 12,5% [5, с. 240; 6, с. 241]. По показателю доли в ВДС сферы услуг торговля и ремонт занимает с 2009 г. неизменно первое место: начиная с 2009 г., когда данный показатель составил 28,3%, доля в ВДС сферы услуг рассматриваемой секции постоянно возрастала и достигла в 2012 г. показателя в 33,7%. В 2013 г. и 2014 г. наблюдалось уменьшение в ВДС сферы услуг доли торговли и ремонта до 27,4% и 26,7% [4, с. 29; 14, с.8; 15, с.8; 16, с.8].

Внутри секции «Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования» лидером является оптовая торговля и торговля через агентов: в 2015 г. ее доля в выручке от реализации продукции, работ, услуг организаций с основным видом экономической деятельности «Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования» составила 56,6% [5, с. 358; 6, с. 359]. В соответствии с методологическими пояснениями к статистическому сборнику «Розничная и оптовая торговля, общественное питание в Республике Беларусь» [13] оптовый товарооборот представляет собой «стоимость товара (продукции) несобственного производства, фактически отгруженных без их видоизменения сторонним организациям и индивидуальным предпринимателям, с целью их дальнейшей перепродажи или для собственного использования (переработки)» [13, с. 12]. Следовательно, при оценке объемов торговли в Республике Беларусь следует учитывать, что статистически в группе оптовой торговли, которая занимает наибольшую долю внутри секции «Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования», также учитывается деятельность по торговле средствами производства, материалами и комплектующими для всех иных сфер производства, в том числе и промышленности.

Углубление технологической специализации производства как на международном, так и на национальном уровне способствуют активизации кооперационных связей, в том числе и в форме торговых

отношений. Кроме того, более 1/5 основной цены белорусской продукции и услуг составляет импорт. В производственной сфере наиболее импортоемкими являются производство транспортных средств и оборудования, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования и производство машин и оборудования, которые в соответствии с методологическими рекомендациями Евростата и ОЭСР относятся к высокотехнологичным и среднетехнологичным (высокого уровня) отраслям [17]. Доля импорта в продукции этих отрасли (в основных ценах) в 2014 г. составила 57,5%, 56,3% и 43,28%, соответственно. Для ряда активно развивающиеся в Республике Беларусь отраслей обрабатывающей промышленности также характерно высокая импортоемкость продукции: для металлургического производства и производства готовых металлических изделий данный показатель составил в 2014 г. 46,16%, для химического производства – 38,47%, для производство резиновых и пластмассовых изделий – 33,62% [18, с. 47]. Таким образом, учитывая углубляющуюся специализацию производства и степень импортоемкости продукции белорусских производителей, такие высокие показатели доли торговли в ВВП Республики Беларусь и доли торговли в ВДС сферы услуг представляется оправданными.

Транспорт и связь в Республике Беларусь также традиционно занимают высокую долю в структуре ВВП: в 2000 г. этот показатель составил 9%. Однако начиная с 2000 г. с некоторыми колебаниями в сторону роста в 2009 г. и 2013 г. доля в структуре ВВП Беларуси секции «Транспорт и связь» падала и в 2015 г. достигал показателя в 7,7% [5, с. 240; 6, с. 241]. Несмотря на падение доли транспорта и связи в целом в структуре ВВП Беларуси, среди иных отраслей сферы услуг данная отрасль имеет достаточно большую долю в ВДС сферы услуг: в 2014 г. она достигла 17,5%, что, однако, на 1,4% ниже, чем в 2009 г. [4, с. 29; 14, с.8; 15, с.8; 16, с.8]. Секция «Транспорт и связь» в 2000-2015 гг. имела стабильный приток инвестиций на высоком уровне: минимальное количество инвестиций в размере 8,9% от общего количества инвестиций в основной капитал эта секция получала в 2009 г., максимальное – в 15% в 2005 г. В 2015 г. доля инвестиций, полученных транспортом и связью, составила 10,7% [5, с. 438; 6, с. 432-433].

Следует отметить, что транспортные услуги являются основной статьей в экспорте услуг: в 2015 г. их доля в экспорте услуг составила 44,0% [5, с. 499; 6, с. 495-496]. Кроме того, экспортные показатели в натуральном выражении (млн. долл. США) транспортных услуг начиная с 2005 г., за исключением небольшого спада в 2014 г. и 2015 г., постоянно росли: в 2005 г. транспортные услуги были экспортированы на сумму 1 341,2 млн долл. США, в 2013 г. доход

от экспорта транспортных услуг увеличился почти втрое и составил 3 792,4 млн. долл. США, в 2014 г. – 3 720,9 млн. долл. США, в 2015 г. - 2 928,0 млн. долл. США [5, с. 499; 6, с. 495-496].

В 2014 г. наибольшую долю в структуре ВВП нашей страны среди отраслей сферы услуг после торговли и ремонта впервые заняла секция «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителем». Начиная с 2000 г. доля этой отрасли в структуре ВВП постоянно увеличивалась, небольшой спад на 0,1-0,2% наблюдался лишь в 2011 г. и 2012 г. С 2000 г. по 2015 г. доля в структуре ВВП Республики Беларусь операций с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителем увеличилась на 5,2%: с 4,1% до 9,3%, что составляет наибольший темп роста доли в структуре ВВП Беларуси среди иных отраслей сферы услуг. Для сравнения, за рассматриваемый период доля торговли в структуре ВВП Беларуси увеличилась на 2,3%, а финансовой деятельности – на 1,7% [5, с. 240; 6, с. 241].

Секция «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителем» является весьма неоднородной и включает в себя такие виды деятельности, как, непосредственно, операции с недвижимым имуществом и аренда машин и оборудования без оператора и прокат бытовых изделий и предметов личного пользования, а также деятельность, связанная с вычислительной техникой, научные исследования и разработки и предоставление прочих видов услуг потребителям. Следует отметить, что именно в эту группу будут статистически учитываться большая часть услуг промышленного характера, в том числе научно-исследовательскую деятельность, инжиниринг, юридические, бухгалтерские услуги и т.д. (за исключением торговли и транспортных услуг), оказываемых в рамках инсорсинга или аутсорсинга.

В секции «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителем» наибольшую часть занимают операции с недвижимым имуществом: в 2014 г. объем оказания данных услуг составил 21 879,2 млрд. руб., что составило 7,2 % от общего объема оказанных услуг в этом году [4, с. 59; 14, с. 14; 15, с. 12; 16, с. 12]. Высокая доля операций с недвижимым имуществом в общем объеме оказываемых услуг связано со значительным ростом объемов промышленного и гражданского строительства, начавшегося с 2013 г. [5, с. 240; 6, с. 241].

Высокие темпы роста объемов оказываемых услуг демонстрирует деятельность, связанная с вычислительной техникой. Ее доля в объеме оказываемых услуг начиная с 2009 г. стабильно растет: в 2009 г. этот показатель составил 1,92%, что в натуральном выражении равнялось 1 038,4 млрд. руб., в 2010 г. – 2,14% (1 402,6 млрд руб.),

в 2011 г. – 2,48% (3 193,7 млрд руб.), в 2012 г. – 3% (6 306,2 млрд руб.), в 2013 г. – 3,4% (8 779,1 млрд руб.), в 2014 г. – 3,9 (11 852,8 млрд руб.) [4, с. 59; 14, с. 14; 15, с. 12; 16, с. 12]. При этом телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги занимают в структуре экспорта услуг второе место после транспортных услуг: с 2005 г. по 2015 г. выручка от экспорта этих услуг ежегодно возрастает и в сумме за указанный период составила 4 836,9 млн. долл. США [5, с. 499; 6, с. 495-496]. Часть услуг, связанных с вычислительной техникой, также являются услугами промышленного характера и по мере модернизации белорусской промышленности в сторону технологического усложнения их доля будет возрастать.

Более 1/3 в секции «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителем» занимает группа «Предоставление прочих видов услуг потребителям». При этом следует отметить, что, внушительную их долю в общем объеме оказываемых услуг (в 2014 г. доля прочих видов услуг в общем объеме оказываемых услуг составила 6,5%, для сравнения доля образования в общем объеме оказываемых услуг составила 0,2%) [4, с. 59; 14, с. 14; 15, с. 12; 16, с. 12], данная группа не расшифрована более подробно, что свидетельствует о ее высокой степени дифференцированности.

Секция «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителем» является лидером среди сферы услуг по количеству получаемых в 2000-2015 гг. инвестиций. Более того, объем получаемых инвестиций отраслями данного сектора сопоставим с объемом инвестиций, получаемых всеми отраслями обрабатывающей промышленности: в 2000 г. этой секцией было получено 28,8% от всего объема инвестиций в основной капитал, в 2015 г. – 26,1% [5, с. 438; 6, с. 432-433].

С 2009 г. по 2014 г. наблюдалась отрицательная динамика объемов оказания услуг в области научных исследований и разработок. Если в 2009 г. их доля в общем объеме оказываемых услуг составляла 1,68 % (в натуральном выражении в 2009 г. объем оказанных услуг в области научных исследований и разработок составил 909,5 млрд руб.), то в 2014 г. этот показатель снизился до 0,9% (в натуральном выражении - 2789,2 млрд руб.) [4, с. 59; 14, с. 14; 15, с. 12; 16, с. 12].

Сокращение объемов научных исследований и разработок, падение научно-исследовательской активности коммерческих организаций в 2013 г. и 2014 г. не могло не сказаться на количестве патентов, полученных национальными заявителями. В 2013 г. национальными заявителями было подано 1489 заявок, в 2014 г. более чем вдвое меньше – 652, в 2015 г. – 543. Количество полученных национальными

заявителями патентов в 2013 г. составило 1027, а в 2014 г. – 887, в 2015 г. – 803 (превышение количества полученных патентов по отношению к поданным заявкам объясняется получением патентов в 2014 г. по заявкам, поданным ранее в виду длительности процедуры патентной экспертизы). Для сравнения, в 2010 г. национальными заявителями было подано 1759 заявок, выдано патентов – 1126 [5, с. 385; 6, с. 384].

В период с 2000 г. по 2015 г. доля финансовой деятельности в структуре ВВП Республики Беларусь возросла на 1,7%: с 2,6 до 4,3%. При этом в 2011 г. значение данного показателя составляло 4,8%, после чего в 2012 г. снизилось до 3,7%, а в 2013 г. – до 3,6% [5, с. 240; 6, с. 241].

Примечательным является то, что пиковое значение доли в структуре ВВП обрабатывающей промышленности в 2011 г. соответствует также максимальному значению данного показателя и для сферы торговли (15,3%) и финансовой деятельности (4,8%) [5, с. 240; 6, с. 241]. За последующие 3 года доля в структуре ВВП этих секторов так же, как и обрабатывающей промышленности, сократилась. Такая динамика обрабатывающей промышленности и финансовой сферы, а также высокие показатели финансовой сферы в 2011 г. на фоне мирового финансового кризиса свидетельствует об имеющейся тесной взаимосвязи между ними при доминировании сферы производства. Иными словами, развитие финансовой сферы происходит не само по себе (развитие «фиктивных» финансов), а в соответствии с развитием реального сектора экономики, в частности обрабатывающей промышленности, где финансы выступают в качестве необходимых оборотных средств. Аналогичным образом связаны промышленное производство и торговля, существенную часть которой составляет деятельность по обеспечению предприятий промышленности материалами и комплектующими, а также средствами производства.

Учитывая функциональное назначение услуг промышленного характера, а именно удовлетворение потребностей предприятий промышленного комплекса, повышение конкурентоспособности промышленной продукции путем совершенствования производственного процесса на протяжении всей цепочки создания стоимости, инновационная деятельность предприятий промышленности, как то, например, исследование разработка новых продуктов, приобретение новых и высоких технологий или высокотехнологичного оборудования, является, по существу, услугами промышленного характера. Стоит отметить, что область услуг промышленного характера гораздо шире по сравнению с инновационной деятельностью предприятия, но при этом справедливо утверждение, что такая деятельность всегда представляет собой услуги промышленного характера. В связи с этим в рамках нашего исследования

представляет особый интерес анализ инновационной активности предприятий промышленного комплекса.

С 2010 г. по 2012 г. уровень инновационной активности организаций промышленности значительно вырос (с 18,1% до 24,8%), однако с 2013 г. наблюдалась отрицательная динамика: в 2013 г. данный показатель составил 24,4%, в 2014 г. – 22,8%, в 2015 г. – 21,1% [19, с. 13]. Сегодня инновационная активность абсолютного большинства предприятий промышленного комплекса заключается в использовании технологических инноваций, то есть «внедрении новой продукции или услуги, являющихся новыми или значительно улучшенными по части их свойств или способов использования» (продуктовая инновация) или «внедрении нового или значительно улучшенного способа производства (оказания услуги)» (процессная инновация) [19, с. 77]. В 2015 г. 92,7% организаций промышленности, осуществивших затраты на инновационную деятельность, использовали технологические инновации [19, с. 84].

Начиная с 2005 г. существенно сократилась доля организаций промышленности, осуществляющих технологические инновации посредством самостоятельного исследования и разработки продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов: если в 2005 г. их доля в общем количестве предприятий промышленности, внедряющих технологические инновации, составляла 48,1%, в 2010 г. – 58,9%, то в 2015 г. – только 35,6%. Основным способом внедрения технологических инноваций начиная с 2005 г. являлось приобретение машин и оборудования. При этом, однако, доля предприятий, приобретающих машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями, также сократилась: в 2005 г. доля таких предприятий в общем количестве предприятий промышленности, внедряющих технологические инновации, составляла 71,3%, в 2015 г. – 44,1% [19, с. 81; 20, с. 78].

Следует также учитывать разность затрат на проведение различных видов технологических инноваций. В 2015 г. 54,9% всех затрат на технологические инновации были потрачены на приобретение машин и оборудования, 37,8% - на производственное проектирование, 6,7% - на исследования и разработки, и по 0,1% на приобретение новых и высоких технологий, приобретение компьютерных программ и баз данных, подготовку, переподготовку и повышение квалификации персонала, маркетинговые исследования [6, с. 384].

Доля инновационно-активных предприятий, внедряющих организационные инновации, которые представляют собой «внедрение нового организационного метода в деловой практике организации, в организации рабочих мест или внешних связях» [19, с. 77], составила

в 2015 г. 11,7%. При этом наиболее активно в 2015 г. организационные инновации используют предприятия в области обработки древесины и производство изделий из дерева (50%), производства кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (33,3%), горнодобывающей промышленности (25%), производство прочих неметаллических минеральных продуктов (21,1%), химическое производство (17,9%) [19, с. 84].

Доля инновационно-активных предприятий промышленного комплекса, внедряющих маркетинговые инновации, в 2015 г. составило 16,5%. Под маркетинговыми инновациями понимают «внедрение нового метода маркетинга, включая значительные изменения в дизайне или упаковке продукта, продвижении на рынок или использовании новых стратегий ценообразования» [19, с. 77]. Наиболее активно маркетинговые инновации в 2015 г. использовали предприятия в сфере производства кожи, изделий из кожи и производство обуви (44,4%), производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака (25,9%), горнодобывающая промышленность (25,0%), целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность (25,0%) [19, с. 84].

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование макроэкономической ситуации в Республике Беларусь с 1995 по 2015 г. в контексте исследования услуг промышленного характера позволило выявить основные структурные сдвиги, произошедшие как на уровне изменения соотношения производственного сектора и сектора услуг, так и внутри указанных секторов. В частности, установлено, что за рассматриваемый период увеличилась доля сектора услуг как в структуре ВВП Республики Беларусь, так и в занятости. В производственной сфере с 1995 г. по 2015 г. произошло сокращение доли в структуре ВВП сельского хозяйства, промышленного производства, как добывающего, так и обрабатывающего, производства и распределение электроэнергии, газа и вода, рост был характерен лишь для строительства, при этом значительный. Среди отраслей обрабатывающей промышленности наибольшее развитие получили производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака, химическое производство, производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство прочих неметаллических минеральных продуктов.

С 1995 г. по 2015 г. в секторе услуг доминирующее положение занимала торговля и ремонт. Транспорт и связь, находящиеся традиционно

на втором месте, в 2014 г. уступили секции «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям». При этом последняя, имея наибольшие темпы прироста в структуре ВВП среди отраслей сферы услуг и наибольшее количество инвестиций среди всех отраслей народного хозяйства Республики Беларусь, аккумулирует в себе основную часть услуг промышленного характера (кроме оптовой торговли, транспорта и связи), оказываемых в рамках инсорсинга или аутсорсинга.

На основании проведенного анализа была выявлена зависимость между развитием отраслей промышленности и таких отраслей сферы услуг, как торговля, транспорт и финансовая деятельность. Кроме того, установлено, что инновационная активность предприятий промышленного комплекса напрямую зависит от использования услуг промышленного характера, при помощи которых решается задача повышения конкурентоспособности промышленной продукции путем совершенствования производственного процесса на всей цепочке создания стоимости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Из доклада Президента Республики Беларусь А. Г. Лукашенко на пятом всебелорусском народном собрании // Беларуская думка. – 2016. - №7. – С.4-21.
2. Солодовников, С. Ю. Гносеологические трудности при изучении классов в постиндустриальном обществе / С. Ю. Солодовников // Социальный альманах. – 2012. - №3. – С.74-91.
3. Методика по расчету общего объема промышленного производства и индексов промышленного производства: Постановление Национального статистического комитета Республики Беларусь от 13.11.2015 г. № 183 [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/metodologiya/metodiki-po-formirovaniyu-i-raschetu-statistichesk/>. – Дата доступа: 10.08.2016.
4. Сфера услуг в Республике Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2012. – 303 с.
5. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2015. – Минск, 2015. – 525 с.
6. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2016. – Минск, 2016. – 519 с.
7. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2000. – Минск, 2000. – 583 с.

8. Петрович, Э. И. Инвестиционная политика и социально-экономическое развитие Беларуси в 2001-2015 гг. / Э. И. Петрович // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2016. - №6. – С.4-13. Розничная и оптовая торговля, общественное питание в Республике Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2015. – 228 с.

10. Сфера услуг в Республике Беларусь за 2012 год. – Минск, 2013. – 51 с.

11. Сфера услуг в Республике Беларусь за 2013 год. – Минск, 2014. – 49 с.

12. Сфера услуг в Республике Беларусь за 2014 год. – Минск, 2015. – 47 с.

13. Система показателей Республики Беларусь для статистической оценки уровня технологического развития отраслей экономики: методики по формированию и расчету статистических показателей [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/metodologiya/metodiki-porformirovaniyu-i-raschetu-statistichesk/> - Дата доступа: 13.09.2016.

14. Система таблиц «Затраты-выпуск» Республики Беларусь за 2014 г.: статистический бюллетень. – Минск, 2016. – 105 с.

15. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2016. – 142 с.

16. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник. – Минск, 2015. – 137 с.

Статья поступила в редакцию 30 ноября 2016 года.

УДК 330.111

ТАРИФЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ДЛЯ НАСЕЛЕНИЯ:
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ (ПОРТУГАЛИЯ)

Н.А. ГОЛУБОВА

аспирант кафедры «Экономика строительства»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Ценообразование тарифов на электроэнергию для населения является вопросом первостепенной важности для любого государства. Республика Беларусь находится в стадии перехода к экономически обоснованным тарифам. В статье изложен опыт Португалии, как государства, давно начавшего процесс интеграции энергетических рынков и перехода на свободные тарифы, который имеет ряд особенностей и подлежит исследованию на предмет техник и методологий.

Ключевые слова: энергетика, тарифы, население, электроэнергия, цена, энергореформа.

Abstract

Pricing of electricity tariffs for the population is a matter of paramount importance for any country. Republic of Belarus is now in the process of transition to economically justified tariffs. The article describes the experience of Portugal, as a state that has begun the process of integration of the energy markets and the transition to free prices long time ago, which has a number of features and is to be the studied on the subject of techniques and methodologies.

Keywords: energy market, rates, population, electricity power, price, energy reform.

ВВЕДЕНИЕ

Уровень жизни, уровень благосостояния населения – это степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей массой товаров и услуг, используемых в единицу времени. Большое значение в оценке уровня жизни играют коммунальные услуги. В Республике Беларусь десятилетиями существует система перекрестного субсидирования тарифов, когда для населения устанавливаются субсидируемые тарифы, обеспечивающие покрытие от 20% до 90% стоимости коммунальных услуг.

Перспектива поэтапного повышения тарифов для населения и выход на 100% оплату стоимости коммунальных услуг затрагивает интересы каждого жителя. Опыт других стран в формировании тарифной политики и управлением жилищно-коммунальными услугами имеет большое значение для поиска путей развития тарифной системы Республики Беларусь, оценки ее преимуществ и недостатков. Изучению системы оплаты коммунальных услуг в Португалии посвящена данная статья.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Республика Беларусь и Португалия имеют ряд схожих экономических показателей, несмотря на то, что находятся на разных концах европейского континента. Так население Португалии в 10 799 270 человек (2013) размещается на вдвое меньшей территории, чем население Республики Беларусь 9 498 700 (2015). По данным ООН индекс человеческого развития португальцев находится на 43 месте в мире, а белорусов - на 53. ВВП на душу населения в Португалии составляет 22 232 долл. США, что на 20,7% выше белорусского уровня (17 620 долл. США) [1].

Однако в энергетической сфере наблюдаются кардинальные отличия, наглядно представленные на рисунке 1. В Португалии используется много различных источников энергии, причем 24 % - это возобновляемые источники энергии. Энергетическая безопасность Республики Беларусь на 88% зависит от поставок природного газа, а возобновляемые источники энергии составляют лишь 1,3% [2].

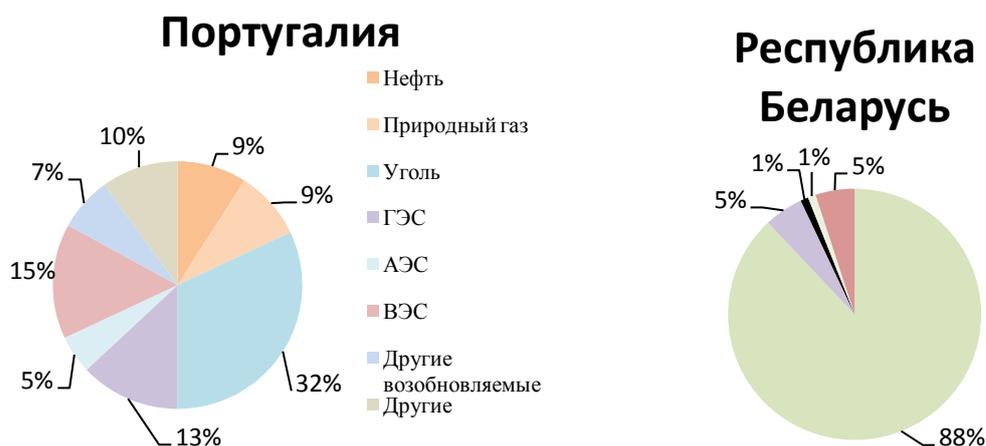


Рисунок 1 – Структура источников энергии Португалии и Республики Беларусь. Источник: составлено автором по [1, 2].

Таким образом, несмотря на схожее количество населения и уровень ВВП, энергетические рынки двух стран сильно различаются,

что объясняется различными геополитическими и природно-климатическими условиями.

Тарифы на электроэнергию в Португалии исторически регулировались государством. Этим занималось специальное учреждение Регулятор – Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos (ERSE), что в переводе на русский означает «Управление по регулированию энергетических услуг», а на рынке действовали две компании-монополисты – EDP и Galp. Поскольку страна небольшая, в ней действует единая сетка тарифов (кроме автономных островных регионов – Мадейра и Азорские острова). Число клиентов энергокомпаний оценивается в 5 миллионов пользователей. И, несмотря на государственное регулирование тарифов для населения, они ежегодно повышались. Так, в середине декабря 2013 года ERSE утвердило повышение цены за киловатт для населения с 1 января 2014 года на 2,8%. По данным ERSE, средний счет за свет в стране составляет 46,5 евро в месяц.

Сейчас в Португалии в соответствии с требованиями Еврокомиссии проходит энергореформа. Государство планирует отказаться от регулирования тарифов, создав конкуренцию на рынке поставщиков электроэнергии. Предполагается, что конкуренция поможет снизить тарифы. Так же энергореформа – одно из условий финансовой помощи МВФ, так как из-за высоких цен на электроэнергию португальские предприятия менее рентабельны. Переход на свободный рынок является обязательным для всех потребителей до конца 2016 года.

Как создавалась конкуренция? Если раньше в стране был единственный монопольный поставщик электроэнергии для населения – компания EDP (Energias de Portugal, ранее называлась Electricidade de Portugal), то теперь эти услуги могут оказывать также Endesa, Galp, Iberdrola и Fenosa. Регулируемые тарифы постепенно, в несколько стадий, отменяются, и потребителей обязывают перейти на свободный рынок, где цены определяют сами предприятия-поставщики (EDP, Galp, Endesa и др.).

На данный момент на рынке электроэнергии существуют различные кампании, предлагающие тарифные планы [3], которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Тарифные планы энергоснабжающих компаний Португалии

Компания	Предложение	Потребитель	Скидка
EDP Comercial	Совместный счет на газ и электроэнергию с 10%-й скидкой на газ и 2%-й скидкой на электроэнергию	Частные потребители и мелкие предприятия с законтрактованной мощностью отребления электроэнергии до 20,7 кВт и годовым потреблением газа до 500 м ³	Предоставляется: на сумму за реально потребленную энергию вместе с НДС и ежемесячной платой за законтрактованную мощность, но без налогов и пошлины за радио- и телевизионную точку
EDP Casa	2%-я скидка на электроэнергию	Частные потребители и мелкие предприятия с законтрактованной мощностью отребления электроэнергии до 20,7 кВт	На сумму за реально потребленную энергию вместе с НДС и ежемесячной платой за законтрактованную мощность, но без налогов и пошлины за радио- и телевизионную точку
Galp On	Совместный счет на газ и электроэнергию с 5%-ной скидкой на газ и 5%-ной скидкой на электроэнергию или 10%-ной скидкой на газ и электроэнергию (посредством дополнительной платы). Также возможна скидка в размере 2% или 8%, если заключить договор только на поставку, соответственно, газа или электроэнергии	Частные потребители и мелкие предприятия с законтрактованной мощностью потребления электроэнергии до 20,7 кВт и годовым потреблением газа до 500 м ³	На сумму за реально потребленную энергию вместе с НДС и ежемесячной платой за законтрактованную мощность, но без налогов и пошлины за радио- и телевизионную точку
Endesa	5%-я скидка на электроэнергию	Частные потребители и мелкие предприятия с законтрактованной мощностью потребления электроэнергии до 20,7 кВт	Только на сумму реально потребленной энергии вместе с НДС
Goldenergy	20%-я скидка на газ	Любые клиенты	

Источник: составлено автором по [3, 4].

Каждая компания имеет свой набор тарифов, предлагаемых потребителям. Так, Простой тариф представляет собой фиксированную цену за кВт·ч., Двухставочный тариф представляет собой две цены на кВт·ч, зависящие от времени использования: в часы пик, либо - в «низкое» время, то есть время низкого уровня потребления электроэнергии. Пиковые часы – это часы послезакатного вечера и выходные дни, которые являются временем наиболее распространенного использования энергоемких приборов, таких как стиральная машина и посудомоечная машина, духовка или отопление. При выборе этого тарифа предлагается так же выбрать его тип, который не влияет на оплату:

- недельный цикл – это 76 «низких» часов в неделю с понедельника по пятницу, то есть 7 «низких» часов в день, в то время как по субботам это значение составляет 17 часов, а по воскресеньям 24 часа. Этот недельный цикл подойдет тем, кто с большей интенсивностью использует электричество в выходные дни;

- суточный цикл – это 70 «низких» часов, без различий между буднями и выходными днями, всегда по 10 «низких» часов. Этот цикл предназначен для потребителей, которые имеют более равномерное потребление электроэнергии в течение недели.

Необходимо отметить, что, хотя стоимость часов «высокого» потребления энергии немного выше, чем Простой тариф, успехи по экономии, достигнутые в часы пик, составляют около 40 %, что является собой значительную часть трат.

При заключении контракта потребитель выбирает мощность, которую он запрашивает на свое жилье или производство. Так, типовая законтрактованная мощность для квартиры составляет 3,45 кВт·ч, для частного дома 4,6 – 6,9 кВт·ч. Для производств возможен выбор мощности вплоть до 41,4 кВт·ч.

Рассчитаем тарифные планы (Простой и Двухставочный) всех представленных поставщиков электроэнергии в зависимости от законтрактованной мощности и в соответствии с потреблением в месяц (таблица 2). Указанные суммы приведены с учетом НДС, без налогов и пошлины за радио- и телевизионную точку.

Таблица 2 – Тарифы на электроэнергию для частных потребителей

Тариф	Простой	Двухставочный	Простой	Двухставочный
Законтрактованная мощность, кВт	3,45	6,9	4,6	6,9
Потребление в месяц, кВт·ч	100	120	430	780
1. EDP Serviço Universal, евро	24,26	30,83	82,04	136,21
2. EDP Casa, евро	24,13	32,36	80,39	142,92
3. EDP Casa Total 10+2 (с газом), евро	23,78	32,36	80,39	142,92
4. Galp 2%, евро	23,77	32,36	80,39	142,92
5. Galp 5% (с газом), евро	23,00	31,37	77,93	138,50
6. Endesa, евро	23,37	31,98	78,35	139,16
Среднее значение	23,72	31,88	79,92	140,44
Отклонения	-3% +2%	-3% +1,5%	-2,4% +2,7%	-3% +1,8%

Источник: составлено автором по [3, 4]

Анализируя данную выборку тарифов, надо отметить, что все поставщики предлагают примерно одинаковую цену за предоставленную электроэнергию, однако для некоторых потребителей колебания цены в примерно 5% могут помочь сделать выбор в пользу той и иной компании. Так же по уровню цены можно судить об ориентации компании в пользу больших или малых потребителей. Так, тарифная политика компании EDP показывает более дешевые тарифы для высокой мощности и большого потребления, в то время как компании Galp и Endesa ориентированы на привлечение малых потребителей с бытовой мощностью и средним потреблением.

Расчет платы за электроэнергию, воду и газ рассмотрим на конкретном примере двухкомнатной квартиры метражом 88 кв. метров с одним проживающим потребителем.

С компанией EDP заключен контракт по Простому тарифу на предоставляемую мощность в 3,45 кВт·ч (группа низкого напряжения). Надо отметить, что обычно в счет за электроснабжение входят еще платежи за телевидение, радио и специальный налог на эти услуги. Рассмотрим наиболее общий случай современных городских квартир – антенный счетчик (вместе с электросчетом находится в квартире). Цены на электроэнергию свободные [4].

Рядовой счет за электроэнергию компании EDP делится на две части – переменную и постоянную. Переменная зависит от количества потребленных киловатт, а постоянная включает ежемесячные фиксированные платежи. Как правило, если потребители не передают сами данные электросчетчика по телефону или через интернет,

EDP рассчитывает сумму ежемесячного платежа самостоятельно, опираясь на данные за прошедший год. Раз в квартал сотрудник EDP проводит личный осмотр счетчика и счета корректируются. Если потребление оказалось меньше, клиенту засчитывается кредит, если больше, то приходится доплачивать. В данном случае счетчик исправен и каждый месяц (не календарный, а отсчитывая от даты заключения контракта) передаются точные данные о потреблении.

- Переменная часть.

1. Согласно установленному государством тарифу, один киловатт у EDP стоит 0,1587 евро.

2. Каждый потребленный киловатт облагается специальным экологическим налогом, введенным с января 2012 года. Размер налога 0,001 евро за киловатт.

3. Итого получается 0,1597 евро за киловатт. Эта сумма облагается НДС, который составляет 23%.

В итоге стоимость одного киловатта составляет 0,1964 евро.

- Постоянная часть.

В Португалии счет за свет не ограничивается платой за потребленные киловаттами. Он включает также:

4. Платеж за мощность. Рассчитывается в евро в день, то есть не зависит от количества потребленной электроэнергии. Существует шкала мощностей, которые можно подключить бытовому потребителю. Каждой мощности соответствует свой тариф, регулируемый государством. Наиболее распространенный случай – контракт на 3,45 кВт·ч. Тариф: 0,1561 евро в день. Эта цифра умножается на количество дней в месяце и облагается НДС по ставке 23%.

5. Налог на эксплуатацию счетчика устанавливает Генеральная дирекция энергетики и геологии, своего рода португальское министерство энергетики. Налог составляет 0,07 евро в месяц и облагается НДС по ставке 23%.

6. Налог на телевидение. Это форма финансирования государственного телевидения и радиовещания – компании RTP. Налог составляет 2,65 евро в месяц и облагается НДС по льготной ставке 6%. (2,81 евро с НДС). Есть только одна категория потребителей, которые освобождены от уплаты налога - это домохозяйства, потребляющие менее 400 киловатт в год.

Если в квартире не подключено телевидение, как в рассматриваемом нами случае, данная статья расходов отсутствует. В итоге, постоянная часть счета за электроэнергию, фактически платеж за право пользоваться электричеством, составляет – 5,85 евро в месяц.

Также необходимо отметить, что каждая квитанция об оплате содержит информацию о том, из каких источников получена используемая

энергия. Так, в типовом расчете используется электроэнергия: 54,80 % – ветряные станции, 21,07 % – ГЭС, 10,70 % - ископаемые источники (газ, уголь), 6,70 % – другие возобновляемые источники энергии и 15,10 % – остальные. Это не влияет на цену, но дает представление об экологичности отечественного производства электроэнергии.

При среднем расходе 100 кВт в месяц сумма оплаты за электроэнергию составляет $5,85 + 100 \times 0,1964 = 25,49$ евро. При этом удельный вес постоянной части - 22,95% от стоимости оплаты за электроэнергию.

В Республике Беларусь действует своя система тарификации оплаты населением за электрическую энергию. Тарифы отличаются в зависимости от того, какими плитами оборудованы квартиры (газовыми или электрическими), есть одноставочные и двухставочные тарифы, дифференцированные в зависимости от временных периодов или от объемов энергопотребления. Есть субсидируемые и экономически обоснованные тарифы. Если сравнивать с тарифами для населения, установленными в Республике Беларусь на 01.04.2016, то по курсу 22 828 рублей за евро субсидируемый одноставочный тариф составляет 1009,8 рублей за кВт·ч (0,0442 евро за кВт·ч), а экономически обоснованный 1900,0 рублей за кВт·ч (0,0832 евро за кВт·ч). При оплате 100 кВт·ч потребитель оплачивает 4,42-8,32 евро. То есть тарифы на электроэнергию в Португалии примерно в 3,26-5,77 раза выше, чем, в Республике Беларусь.

Затраты на оплату 100 кВт·ч электроэнергии в Португалии и Республике Беларусь представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Структура затрат на оплату электрической энергии Португалии и Республики Беларусь, евро. Источник: собственная разработка

При наглядном различии как структуры затрат на электроэнергию, так и уровня затрат необходимо отметить, что номинальная начисленная зарплата в Республике Беларусь за 2015 год составила 6 718 697 рублей (294, 32 евро), при этом коммунальные платежи составили 3,2% доходов населения. При месячной номинальной зарплате в Португалии 1005,17 платежи за электроэнергию, газ и воду составляют 6,3 % доходов населения.

ВЫВОДЫ

Сравнивая стоимость оплаты электроэнергии в Португалии и Республике Беларусь, можно сделать следующие выводы:

1. Стоимость услуг электроснабжения в Португалии формируется по многоступенчатой системе, которая учитывает отдельно оплату выработки электроэнергии (плата за электроэнергию), использования распределительных сетей (платеж за мощность) и обслуживание потребителей (плата за эксплуатацию счетчика). Это позволяет объективно учитывать интересы всех участников процесса энергоснабжения и гибко управлять энергопотреблением.

2. Каждый потребитель однозначно понимает, что именно входит в стоимость услуг, и имеет возможность выбирать между различными энергоснабжающими компаниями.

3. Оплата услуг энергоснабжения состоит из двух видов затрат: постоянной – зависящей от установленной мощности и обслуживания электросчетчиков (потребителей) и переменной – платы за потребленную электроэнергию. Такая тарифная система соответствует видам затрат на энергоснабжение: переменные затраты, связанные с объемом поставляемой энергии, и постоянные затраты, связанные с содержанием и обслуживанием сетей электроснабжения.

4. Несмотря на социальный характер оказываемых услуг, каждая составляющая тарифа облагается налогами, в первую очередь НДС, ставка которого составляет 23%.

5. В Республике Беларусь также есть одноставочные и двухставочные тарифы для населения, которые дифференцированы по объемам потребления и по временным периодам. Тарифы зависят от того, оборудованы квартиры электрическими или газовыми плитами. Тарифы отражают социальную политику государства, предоставляя основной массе населения услуги электроснабжения по субсидируемым государством тарифам, которые значительно ниже экономически обоснованных затрат на оказание этих услуг.

6. В Республике Беларусь плата за электроэнергию не разделена в зависимости от структуры затрат на энергоснабжение: производство, передача и обслуживание потребителей, что не позволяет оценить влияние каждого из участников системы энергоснабжения на стоимость конечного продукта.

7. В Республике Беларусь тарифы не учитывают того, что в системе энергоснабжения есть переменные и постоянные затраты, что даже при отсутствии энергопотребления энергоснабжающие организации все равно несут затраты на содержание сетей и установленной мощности. Выделение постоянных и переменных затрат позволяет учитывать специфику затрат и более объективно распределять их на потребителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Европейская статистическая комиссия // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://ec.europa.eu/>
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>
3. Сайт компании EDP. // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://edponline.edp.pt/>
4. Сайт компании Регулятора энергетических услуг // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.erse.pt/>
Статья поступила в редакцию 18 мая 2016 года.

УДК 338.45.01

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ МЕТОДИКА ОЦЕНКИ УРОВНЯ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

К.М. КОБРИНЕЦ

аспирант кафедры «Экономика и управление
промышленного предприятия»

Полесского государственного университета, г. Пинск

Г.А. ХАЦКЕВИЧ

д-р экон. наук, профессор

заведующий отделом инноватики и моделирования

ГНУ «Институт экономики НАН Беларуси»

Аннотация

В статье изложены основные теоретические подходы к определению сущности категории «экономической устойчивости», рассматривается методика количественного определения устойчивости экономических систем и отдельных хозяйственных систем.

Ключевые слова: хозяйственная система, устойчивость хозяйственной системы, коэффициент экономической устойчивости.

Abstract

The article describes the main theoretical approaches to defining the essence of "economic sustainability" category, considered methods of the rate of the stability of economic systems and certain economic systems.

Keywords: economic system, economic system stability, factor of economic stability.

ВВЕДЕНИЕ

Министерство экономики и концерн «Беллесбумпром» в 2014 году начали программу по модернизации предприятий деревообрабатывающей промышленности. За январь-август 2014 г. предприятия концерна «Беллесбумпром» увеличили экспорт продукции в страны дальнего зарубежья по сравнению с предыдущим периодом прошедшего года на 43,9%. Тем не менее, остается актуальной проблема поддержания устойчивого экономического развития, выбора эффективной стратегии,

направленной на достижение устойчивого состояния хозяйственной системы деревообрабатывающих предприятий. Экономико-математический инструментарий позволяет количественно оценить экономические условия, в которых находится организация и предоставляет высшему руководству объективную информацию, на основании которой формируется стратегия хозяйственной деятельности.

Поэтому на современном этапе развития деревообрабатывающей промышленности Республики Беларусь исключительную важность принимает методика оценки экономической устойчивости, обеспечивающая постоянный мониторинг экономического состояния предприятий отрасли и степени адаптации к быстро меняющейся рыночной конъюнктуре, и при реализации которой возможно максимальное нивелирование ущерба от возможных рисков ситуаций.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Деревообрабатывающая отрасль занимает одну из ключевых позиций в структуре народного хозяйства Республики Беларусь. Белорусские деревообрабатывающие предприятия имеют большой производственный и технологический опыт, что подтверждается наградами на престижных национальных и зарубежных конкурсах.

С целью координации экономического развития отрасли был создан концерн «Беллесбумпром», в состав которого входит более 40 крупных предприятий – экспортеров. С 2014 года в организациях концерна проведена масштабная модернизация, при которой за счет созданных высокотехнологичных производств обеспечивается глубокая переработка древесного сырья и выпускается продукция с высокой добавленной стоимостью, из которой 60% экспортируется в более чем 45 стран мира. Организациями концерна «Беллесбумпром» в I квартале 2015 года на 5,2% увеличена доля экспорта в страны дальнего зарубежья.

В общем объеме экспорта доля отгрузок продукции в страны вне СНГ в январе-марте 2015 года составила 33% против 27,8% в аналогичном периоде прошлого года.

По оперативным данным Белорусского статистического агентства, экспорт ламинированных древесно-стружечных плит (ДСП) в дальнее зарубежье в стоимостном выражении увеличился в три раза, при этом в физических объемах - более чем в пять раз. Древесноволокнистых плит (ДВП) экспортировано в страны вне СНГ почти два раза больше в физических объемах, выручка увеличена в 1,6 раза.

В 2015 году в организациях концерна «Беллесбумпром» завершена реализация пяти инвестиционных проектов по модернизации

производства. Введены в эксплуатацию три производства по выпуску древесноволокнистых плит МДФ/ХДФ и фанерное производство. Выпуск ламинированных древесноволокнистых плит МДФ/ХДФ организован в ОАО «Гомельдрев», ОАО «Витебскдрев» и ОАО «Мостовдрев» с общим объемом производства 440 тыс. куб. метров в год. При этом из плит собственного производства предприятия наладили выпуск 15 млн. кв. метров напольных ламинированных покрытий. В ОАО «Речицадрев» введены в эксплуатацию два пусковых комплекса фанерного производства мощностью 42 тыс. куб. метров в год. Тем не менее, в 2015 году в связи с определенными конъюнктурными колебаниями было принято решение о передаче активов базовых предприятий деревообработки (ОАО «Мостодрев», ОАО «Витебскдрев» и РУПП «Новосверженский лесозавод» — на сумму 4,4 трлн.) Банку развития в дополнение к активам трех предприятий, переданных ранее.

В 2016 года темпы развития предприятий отрасли ускоряются. Дает положительный результат работа по диверсификации экспорта и выходу на новые перспективные рынки сбыта. В экспортной деятельности организаций концерна "Беллесбумпром" с начала 2016 года наблюдается положительная динамика показателей. В мае экспорт товаров вырос на 45%. Ежемесячный объем экспорта вырос с 16 млн. долл. США в январе до 23,3 млн. долл. США в мае (или на 45,6%) и составил за 5 месяцев 104,2 млн. долл. США.

Доля экспорта продукции в страны дальнего зарубежья в январе-мае выросла до 43,3 % против 34,5% за весь 2015 год (29,4% - в 2014 году и 20 % - в 2013 году). Объем экспорта на новые рынки за пять месяцев составил 3,6 млн. долл. США и превысил плановое задание на 1,1 млн. долл. США, или на 46,2%.

Список стран – торговых партнеров расширен до 51-й. Увеличены объемы поставок в Италию (более чем в 3 раза), Иран (более чем в 6 раз), Польшу (на 39%), Турцию (на 43%), Словению (на 30%), Грузию (на 46%), Армению (на 18%), Францию (на 25%) [9].

Выбор стратегии экономически устойчивого производства осуществляется высшим руководством предприятия на основании оценки и анализа ключевых позиций, характеризующих состояние внешней и внутренней сред предприятия. Одними из основополагающих факторов, являются сильные стороны отрасли и сильные стороны предприятия, которые зачастую оказываются решающими при выборе стратегии экономически устойчивого производства. Высшему руководству предприятия чрезвычайно необходимо стремиться к максимальному эффекту от использования имеющихся преимуществ и возможностей. При этом необходимо искать пути диверсификации и создания

производства в новых отраслях, обладающих потенциальными возможностями для роста.

Тем не менее, стоит отметить, что универсальной стратегии, абсолютно подходящей для всех предприятий не существует. Каждая организация, даже при максимальном сравнении и агрегировании, имеет уникальные особенности, выработанные факторами внешней и внутренней среды. Поэтому процесс разработки стратегии устойчивого производства специфичен, поскольку зависит от позиции деревообрабатывающего предприятия на рынке, динамичности его развития, потенциала, конкурентных преимуществ, поведения контрагентов и конкурентов, ассортимента и качественных характеристик производимого товара и оказываемых услуг по техническому обслуживанию, макроэкономического состояния и др. В то же время есть отраслевые основополагающие параметры, характерные для большинства предприятий отрасли и позволяющие выделить некоторые обобщенные принципы выработки стратегии бизнеса.

Главной целью деревообрабатывающего предприятия является получение устойчиво высокого дохода на величину инвестируемых средств в результате реализации хозяйственной деятельности. Чтобы результативность вложений была выше, чем у предприятий-конкурентов, конкурентное преимущество над ними должно быть финансово и производственно устойчивым; иными словами, качественные характеристики реализуемых покупателям товаров и услуг должны быть выше. Для того, чтобы эффективность и прибыльность стала для деревообрабатывающего предприятия устойчивыми, необходимо направлять денежные средства в развитие производственного потенциала, обеспечивающих сохранение конкурентного преимущества на долгосрочную перспективу. Таким образом, стратегия зависит от определения конкурентного преимущества, от совершенствования ресурсов и производственных преимуществ, которые обеспечивают устойчивое экономическое превосходство в комплексе изменяющихся рыночных условий.

Благоприятная рыночная конъюнктура белорусского рынка, а также рынка Евразийского пространства, и неопределенность долгосрочных рыночных перспектив могут сыграть злую шутку с национальными предприятиями. В будущем потеря ценового потенциала по отношению к иностранным предприятиям-поставщикам может привести и к потере национального и евразийского рынков. Поэтому, анализируя современные экономические условия перечисленных рынков, актуален вопрос: какие преимущества станут обеспечивать конкурентоспособность предприятия в среднесрочной и долгосрочной перспективе? Для каждой конкретного

предприятия это означает, что необходим тщательный прогноз долгосрочной конкурентной позиции компании.

Управление с системе формирования стратегии устойчивого производства представляет собой информационно-аналитический процесс, первоочередная задача которого состоит в том, чтобы на основе тщательного изучения информации о состоянии и условиях управляемого объекта определить основные цели его развития и его перспективы, условия и пути их достижения, условия реализации, а также контролировать ход выполнения принятых решений. Именно для этого необходим математический анализ экономической устойчивости [3-8].

Критерий экономической устойчивости предприятия – матричный индикатор, показывающий степень его адаптации возможным негативным факторам внутренней и внешней среды. Негативные факторы «деструктивно» влияют на общий экономический результат, в частности, на рентабельность производства продукции. Задача эффективного менеджера заключается в своевременном выявлении вероятностного риска и выработка управленческих решений по нивелированию негативного влияния на эффективность производства [1-2].

Предлагается следующая методика исследования предприятия на экономическую устойчивость:

1) Составляется таблица деструктивного влияния негативных факторов на эффективность производства каждого вида продукции. Коэффициенты роста выставляются методом экспертных оценок.

2) Формируется таблица ответных управленческих решений, направленных на нивелирование «деструктивного» воздействия. Коэффициенты роста выставляются методом экспертных оценок.

3) Табличная форма переводится в матричную, причем матрица негативных факторов отрицательного влияния n -факторов на эффективность производства j -вида продукции имеет вид

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1j} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2j} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nj} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

где a_{nj} – это коэффициент роста эффективности производства j -го вида продукции под влиянием негативных факторов. Поскольку факторы носят «деструктивный» характер, каждое значение матрицы A меньше 1.

Аналогично матрица превентивных управленческих решений имеет вид

$$B = \begin{pmatrix} b_{11} & b_{12} & \dots & b_{1m} \\ b_{21} & b_{22} & \dots & b_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ b_{j1} & b_{j1} & \dots & b_{jm} \end{pmatrix}, \quad (2)$$

где b_{jm} – это коэффициент роста эффективности производства j -го вида продукции под влиянием негативных факторов. Поскольку факторы носят превентивный характер, каждое значение матрицы A больше либо равно 1.

Тогда критерий экономической устойчивости – это произведение матрицы негативных факторов отрицательного влияния n -факторов на эффективность производства j -вида продукции и матрицы превентивных управленческих решений m для j -вида продукции:

$$\Delta = A \times B = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1j} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2j} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nj} \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} b_{11} & b_{12} & \dots & b_{1m} \\ b_{21} & b_{22} & \dots & b_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ b_{j1} & b_{j1} & \dots & b_{jm} \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Причем хозяйственная система останется устойчивой под воздействием негативных факторов, если каждый коэффициент матрицы критерия будет равен либо больше j . При равенстве всех коэффициентов критерия j , предприятие будет находиться на границе своей устойчивости.

Проведем анализ на устойчивость для крупнейшего в Республике Беларусь производителя мебели ЗАО Холдинговая компания «Пинскдрев» для корпусной мебели и рынка ДСП. Рынок корпусной мебели очень чувствителен к уровню конкуренции, в частности, со стороны европейских компаний, имеющих приемлемый ценовой показатель.

Консолидированная таблица влияния негативных факторов и управленческих решений, предлагаемых и оцениваемых тремя экспертами для рынка корпусной мебели, представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Консолидированная таблица влияния деструктивных факторов и управленческих решений для рынка корпусной мебели ЗАО "Холдинговая компания «Пинскдрев»"

Негативный фактор (a)	Управленческое решение (b)	K _p под влиянием негативного фактора			K _p под влиянием управленческого решения		
		Э ₁	Э ₂	Э ₃	Э ₁	Э ₂	Э ₃
<i>Внутренняя среда предприятия</i>							
Штрафные санкции в ходе невыполнения договорных обязательств	Отказ от сложно выполнимых заказов, изменение сроков выполнения договорных обязательств	0,95	0,97	0,95	1,03	1,02	1,02
Дополнительные затраты на ремонт либо замену вышедшего из строя оборудования	Обновление устаревших основных средств, модернизация существующего оборудования	0,99	0,99	0,99	1,1	1,08	1,05
Снижение производительности труда	Организация гибких мотивационных систем	0,98	0,97	0,99	1,15	1,2	1,1
Брак в производстве	Ужесточение форм контроля качеством	0,98	0,97	0,99	1,01	1,02	1,01
<i>Внешняя среда предприятия</i>							
Уменьшение ценовой конкурентоспособности, продукции	Организация гибкой системы скидок, систем мотивации продаж	0,94	0,93	0,93	1,09	1,08	1,05
Возникновение курсовых разниц	Резервирование денежных средств в иностранной валюте	0,91	0,92	0,95	1,2	1,18	1,15

Источник: собственная разработка.

В свою очередь рынок ДСП не отличается излишней чувствительностью к новым конкурентам и внешнеэкономическим конъюнктурным колебаниям.

Консолидированная таблица влияния негативных факторов и управленческих решений, предлагаемых и оцениваемых тремя экспертами для рынка ДСП, представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Консолидированная таблица влияния негативных факторов и управленческих решений для рынка ДСП ЗАО "Холдинговая компания «Пинскдрев»"

Деструктивный фактор (а)	Управленческое решение (b)	K _p под влиянием деструктивного фактора			K _p под влиянием управленческого решения		
		Э ₁	Э ₂	Э ₃	Э ₁	Э ₂	Э ₃
<i>Внутренняя среда предприятия</i>							
Штрафные санкции в ходе невыполнения договорных обязательств	Отказ от сложно выполнимых заказов, изменение сроков выполнения договорных обязательств	0,98	0,99	0,99	1,01	1,01	1,00
Дополнительные затраты на ремонт либо замену вышедшего из строя оборудования	Обновление устаревших основных средств, модернизация существующего оборудования	0,98	0,99	0,99	1,03	1,01	1,04
Снижение производительности труда	Организация гибких мотивационных систем	0,98	0,99	0,99	1,05	1,03	1,02
Брак в производстве	Ужесточение форм контроля качеством	0,99	0,99	0,98	1,01	1,01	1,01
<i>Внешняя среда предприятия</i>							
Уменьшение ценовой конкурентоспособности, продукции	Организация гибкой системы скидок, систем мотивации продаж	0,97	0,98	0,98	1,02	1,03	1,02
Возникновение курсовых разниц	Резервирование денежных средств в иностранной валюте	0,96	0,95	0,97	1,04	1,1	1,07

Источник: собственная разработка.

От трех экспертов берем средние значения, и в результате полученных данных мы получаем следующие цифры для анализа на устойчивость по номенклатуре, состоящей из двух видов продукции (таблица 3).

Таблица 3 – Аналитические данные для расчета критерия экономической устойчивости

Рынок корпусной мебели								Рынок ДСП							
К _р под влиянием негативного фактора				К _р под влиянием управленческого решения				К _р под влиянием негативного фактора				К _р под влиянием управленческого решения			
Э1	Э2	Э3	А	Э1	Э2	Э3	В	Э1	Э2	Э3	А	Э1	Э2	Э3	В
0,95	0,97	0,95	0,957	1,03	1,02	1,02	1,023	0,98	0,99	0,99	0,987	1,01	1,01	1	1,007
0,99	0,99	0,99	0,990	1,1	1,08	1,05	1,077	0,98	0,99	0,99	0,987	1,03	1,01	1,04	1,027
0,98	0,97	0,99	0,980	1,15	1,2	1,1	1,150	0,98	0,99	0,99	0,987	1,05	1,03	1,02	1,033
0,98	0,97	0,99	0,980	1,01	1,02	1,01	1,013	0,99	0,99	0,98	0,987	1,01	1,01	1,01	1,010
0,94	0,93	0,93	0,933	1,09	1,08	1,05	1,073	0,97	0,98	0,98	0,977	1,02	1,03	1,02	1,023
0,91	0,92	0,95	0,927	1,2	1,18	1,15	1,177	0,96	0,95	0,97	0,960	1,04	1,1	1,07	1,070

Источник: собственная разработка.

Вычислим критерий экономической устойчивости:

$$\Delta = A \times B = \begin{pmatrix} 0,957 & 0,987 \\ 0,99 & 0,987 \\ 0,98 & 0,987 \\ 0,98 & 0,987 \\ 0,933 & 0,977 \\ 0,927 & 0,96 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 1,023 & 1,077 & 1,150 & 1,013 & 1,073 & 1,077 \\ 1,007 & 1,027 & 1,033 & 1,01 & 1,023 & 1,07 \end{pmatrix};$$

$$\Delta = \begin{pmatrix} 1,97 & 2,04 & 2,12 & 1,97 & 2,04 & 2,18 \\ 2,01 & 2,08 & 2,16 & 2,00 & 2,07 & 2,22 \\ 2,00 & 2,07 & 2,15 & 1,99 & 2,06 & 2,21 \\ 2,00 & 2,07 & 2,15 & 1,99 & 2,06 & 2,21 \\ 1,94 & 2,01 & 2,08 & 1,93 & 2,00 & 2,14 \\ 1,92 & 1,98 & 2,06 & 1,91 & 1,98 & 2,12 \end{pmatrix}.$$

Критерий, составленный для ЗАО Холдинговая компания «Пинскдрев» говорит о том, что предприятие не готово к возможным негативным факторам планового периода. Ее saniрующие мероприятия не смогут возратить эффективность предприятия даже к уровню предыдущих периодов. Единственным решением данной проблемы является интенсификация принятых управленческих решений.

Наряду с критериальностью экономической устойчивости целесообразно рассчитать ретроспективный коэффициент, показывающий насколько предприятие обладало хозяйственной стабильностью. Данный коэффициент называется коэффициентом экономической устойчивости и может быть рассчитан в непрерывной (функциональной) форме и дискретной. Функциональная форма данного коэффициента имеет вид:

$$КЭУ_c = \frac{\sum_{i-1}^i \left(\int a_{\max} dx - \int f(x) dx \right)}{\sum_{j-1}^j \left| \int f(x) dx - \int a_{\min} dx \right|}, \quad (4)$$

где a_{\max} - максимальное значение на промежутке возрастания функции от $(a_{\min}; a_{\max})$; a_{\min} - минимальное функции на промежутке убывания функции от $(a_{\max}; a_{\min})$.

Причем суммируются от 1 до n возможных интервалов.

Дискретная форма данного показателя имеет вид

$$КЭУ_d = \frac{\sum (a_{\max} - a_{\min})}{\sum |a_{\min} - a_{\max}|} \quad (5)$$

Причем при $КЭУ_c$ ($КЭУ_d$) > 1 предприятие обладает экономической устойчивостью, при эквиваленте 1 находится на границе устойчивости и является неустойчивым при меньшем единичном значении.

Рассчитаем дискретный показатель экономической устойчивости для семи крупнейших деревообрабатывающих предприятий Республики Беларусь. В таблице 4 приведены показатели чистой прибыли за 2010-2015 годы и соответствующие дискретные коэффициенты экономической устойчивости.

Таблица 4 – Аналитические данные для расчета дискретного коэффициента экономической устойчивости предприятий концерна «Беллесбумпром» по чистой прибыли

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	КЭУ _d
Холдинг ХК «Пинскдрев»	47 662	105 520	189 385	158 825	140 416	0	0,748
a_{\min}/a_{\max}	47 662		189 385			0	
ОАО «Ивацевичдрев»	2 685	27 394	18 467	1 570	0	910	0,935
a_{\min}/a_{\max}	2 685	27 394			0	910	
ЗАО «Бобруйскмебель»	466	7 279	1 613	13 581	-8 065	0	0,983
a_{\min}/a_{\max}	466	7 279	1 613	13 581	-8 065	0	
ОАО «Борисовский ДОК»	3 580	44 944	19 706	4 105	5 405	28 275	1,6
a_{\min}/a_{\max}	3 580	44 944		4 105		28 275	
ОАО «Мостовдрев»	1	1	-107	137	1	22 627	93,73
a_{\min}/a_{\max}	1		-107	137	1	22 627	
Холдинг «Слониммебель»	2 112	13 134	13 908	19 734	18 676	15 860	4,55
a_{\min}/a_{\max}	2 112			19 734		15 860	

Источник: собственная разработка.

На основании проведенного анализа можно сказать, что три предприятия (Холдинг ХК Пинскдрев, ОАО Ивацевичдрев, ЗАО Бобруйскмебель) на исследуемом временном интервале имеют недостаточную способность восстанавливаться после рецессий, вызванных негативными факторами [9].

ВЫВОДЫ

Адаптация производственно-хозяйственной системы предприятия, его способность противостоять конъюнктурным деструктивным факторам внешней и внутренней среды составляют экономическую устойчивость.

Стратегическое управление экономической устойчивостью на деревообрабатывающем предприятии является непрерывным процессом с необходимостью оценки степени экономической устойчивости предприятия для идентификации экономических сдвигов в хозяйственной деятельности, и при их «деструктивном» характере принять необходимые меры с целью нивелирования.

Данной статьей предлагается специальный критерий и коэффициент экономической устойчивости (КЭУ), основанный на экономико-математическом анализе временного ряда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Промышленность Республики Беларусь: статистический сборник. // Минск: Национальный статистический комитет, 2016. – 273 с.
2. Эконометрика: уч. пос./Русилко Т.В., Хацкевич Г.А.-Гродно: ГрГУ, 2014.-362 с.
3. Хацкевич, Г.А. Методологические подходы к исследованию эволюционной экономики / Г.А. Хацкевич // Управление в социальных и экономических системах: м-лы XVII Международной научно-практической конференции (2-6 июня 2008 г., г. Минск) / Минский ин-т управления ; редкол.: Н.В. Суша [и др.]. – Минск, 2008. – С. 83–84.
4. Каплан Роберт С., Нортон Дэвид П., Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей/ пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп- Бизнес», - 2004. - 416 с.: ил.
5. Погорелова М. В. Проектный подход к решению задачи управления процессом адаптации предприятия к изменениям во внешней среде // ВЕЖПТ. 2011. №7. С.27-30.
6. Растринин Л.А. Адаптация сложных систем. Методы и приложения. / Л.А.Растринин. – Рига: Зинатне, 1981. - 375 с.

7. Немцев В. Н. Экономический анализ эффективности промышленного предприятия: учеб. пособие. 2-е изд. Магнитогорск: МГТУ, 2004. - 208 с.

8. Кучугин Н.Л., Методы стратегического анализа/ Учебное пособие. - Москва: МЭСИ, 2007. - 71 с.

9. Fundamental methods of mathematical economics/ Alpha C. Chiang, Kevin Wainwright. - Published by McGraw-Hill, an imprint of The McGraw-Hill Companies, Inc. - 142 p.

Статья поступила в редакцию 13 ноября 2016 года.

УДК 338.23

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: АНАЛИЗ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Т.Г. ЗОРИНА

канд. экон. наук, докторант,
доцент кафедры логистики и ценовой политики
Белорусского государственного экономического университета

Аннотация

В статье проведен кластерный анализ 149 стран мира и выделены 12 кластеров по уровню энергетического потенциала данных стран. На основе изучения программно-нормативных документов, характеризующих их политику в области энергетики, определены стратегии каждой страны в области устойчивого развития отрасли. С помощью дискриминантного анализа выявлено соответствие стратегий устойчивого развития энергетическому потенциалу исследуемых стран. Выделены проблемы в области энергетической политики и предложены пути по ее совершенствованию. Определены основные направления реализации стратегии устойчивого развития энергетики Республики Беларусь.

Ключевые слова: энергетика, устойчивое развитие, энергетический потенциал.

Abstract

The article deals with the cluster analysis of 149 countries and runs about 12 clusters from the point of the energy potential of these countries. The strategies of each country in the field of sustainable energy development are revealed on the basis of the relevant documents analysis. By means of the discriminant analysis the compliance of the strategies to the energy potential of the countries is defined. The author determines problems in the field of power policy and offers the ways of its improvement. The main trends of realization of sustainable energy development strategy in the Republic of Belarus are defined.

Keywords: energy, sustainable development, energy potential.

ВВЕДЕНИЕ

В мировой энергетике можно выделить следующие направления энергетического развития на перспективу: 1) снижение доли нефти и угля и повышение доли природного газа и низкоуглеродных источников

в валовом энергопотреблении; 2) развитие ВИЭ и атомной энергии; 3) разработка инновационных технологий; 4) снижение выбросов; 5) повышение энергоэффективности и уровня доступа к современным энергоносителям.

В ходе реализации данных направлений ведущие страны мира все более широко используют концепцию устойчивого развития при формировании своей энергетической политики.

Для достижения устойчивого развития энергетики странами могут использоваться различные стратегии.

Автором была выдвинута гипотеза о том, что существуют группы стран со схожим уровнем развития определенных факторов, для которых применение определенного набора стратегий достижения устойчивого развития энергетики является наиболее характерным.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Выбор перспективных стратегий достижения устойчивого развития энергетики Республики Беларусь на основе анализа мирового опыта. К числу факторов, которые предопределяют возможность использования той или иной стратегии достижения устойчивого развития энергетики, можно отнести следующие: 1) уровень экономического развития (показатель – ВВП на душу населения в тыс. долл. США); 2) размер выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (показатель – выбросы CO₂ в т на душу населения); 3) уровень электрификации (показатель – доля населения, имеющего доступ к электрической энергии в %); 4) уровень запасов энергоресурсов (показатель – доля использования собственных ископаемых энергоресурсов (угля, природного газа и нефти) при производстве электрической энергии в %).

Для анализа указанных показателей была собрана информация по 149 странам за 2010 г. Источниками послужили статистические данные Всемирного Банка [9], МЭА [8], World-Statistics.org [10].

Для выделения групп стран со схожим уровнем развития выше указанных факторов использовался метод иерархического кластерного анализа. Мерой сходства был выбран квадрат евклидова расстояния. На основе анализа шагов агломерации было определено, что оптимальным для классификации данной совокупности является 12 кластеров. Для разделения стран на кластеры использовался программный пакет SPSS.

С целью упрощения интерпретации результатов количественные характеристики факторов, использованных в анализе, были разделены на 3 категории, характеризующими низкое, среднее и высокое значение, таблица 1.

Таблица 1 – Классификационные признаки стран

Характеристика	Уровень экономического развития (ВВП на душу населения)	Размер выбросов загрязняющих веществ в атмосферу (выбросы CO ₂ на душу населения)	Уровень электрификации (доля населения, имеющего доступ к электрической энергии)	Уровень запасов энергоресурсов (доля использования собственных ископаемых энергоресурсов (угля, природного газа и нефти) при производстве электрической энергии)
Низкий	Менее 34,003	Менее 13,457	Менее 39	Менее 33,33
Средний	34,003-68,007	13,457-26,883	39-69,5	33,33-66,67
Высокий	Более 68,007	Более 26,883	Более 69,5	Более 66,67

Результаты кластеризации представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Характеристики кластеров

Кластер	Характеристики				Количество наблюдений	Страны
	Уровень экономического развития	Размер выбросов загрязняющих веществ в атмосферу	Уровень электрификации	Уровень запасов энергоресурсов		
1	2	3	4	5	6	7
1	Низкий	Низкий	Средний	Низкий либо средний	8	Ангола, Камерун, Пакистан, Намибия, Гана, Габон, Сенегал, Йемен
2	Низкий	Низкий	Низкий	Низкий либо средний	14	Афганистан, Бенин, Камбоджа, Эфиопия, Мадагаскар, Замбия, Буркина Фасо, Эритрея, Гаити, Мадагаскар, Малави, Судан, Того, Уганда

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
3	Низкий либо средний	Низкий	Высокий	Низкий	56	Албания, Беларусь, Бельгия, Армения, Австрия, Барбадос, Бутан, Бразилия, Бурунди, Коста-Рика, Хорватия, Куба, Кипр, Доминика, Доминиканская Республика, Сальвадор, Эквадор, Финляндия, Франция, Гамбия, Гренада, Грузия, Гватемала, Гайана, Гондурас, Гонконг, Исландия, Ирландия, Италия, Ямайка, Япония, Иордания, Республика Корея, Кыргызстан, Латвия, Ливан, Мавритания, Литва, Мальта, Маврикий, Молдова, Марокко, Непал, Никарагуа, Папуа Новая Гвинея, Парагвай, Португалия, Республика Словакия, Сингапур, Испания, Шри-Ланка, Суринам, Швеция, Таджикистан, Турция, Уругвай
4	Низкий	Низкий	Высокий либо средний	Высокий	35	Аргентина, Греция, Чехия, Польша, Китай, Россия, Новая Зеландия, Сербия, Азербайджан, Алжир, Бангладеш, Боливия, Босния и Герцеговина, Ботсвана, Чили, Колумбия, Кот-д'Ивуар, Египет, Индонезия, Индия, Иран, Македония, Мексика, Монголия, Бирма, Черногория, Нигер, Нигерия, Перу, Румыния, ЮАР, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Вьетнам
5	Низкий либо средний	Низкий	Высокий	Средний	13	Болгария, Германия, Венгрия, Ирак, Словения, Венесуэла, Соединенное Королевство, Израиль, Малайзия, Филиппины, Тайланд, Сирия, Тунис,
6	Средний	Средний	Высокий	Высокий	4	Австралия, Канада, США, ОАЭ
7	Низкий	Средний	Высокий	Высокий либо средний	6	Бахрейн, Оман, Казахстан, Саудовская Аравия, Бруней Даруссалам, Эстония
8	Высокий	Низкий либо средний	Высокий	Низкий	2	Люксембург, Швейцария
9	Низкий	Низкий	Низкий	Высокий	5	Мозамбик, Зимбабве, Танзания, Демократическая Республика Конго, Республика Конго
10	Средний либо Низкий	Высокий	Высокий	Высокий	2	Кувейт, Тринидад и Тобаго
11	Высокий либо средний	Низкий	Высокий	Высокий	3	Дания, Нидерланды, Норвегия
12	Высокий	Высокий	Высокий	Высокий	1	Катар

Для определения стратегий достижения устойчивого развития энергетики, используемых исследуемыми странами, были изучены нормативно-правовые акты и программные документы в области энергетической политики этих стран. В результате чего были выделены наиболее типичные стратегии достижения устойчивого развития энергетики. К ним относятся:

- 1) электрификация;
- 2) энергосбережение;
- 3) расширение и модернизация энергоисточников;
- 4) использование местных ископаемых энергоресурсов;
- 5) использование энергоэффективных технологий;
- 6) снижение выбросов CO₂;
- 7) использование ВИЭ;
- 8) энергобезопасность;
- 9) использование атомной энергии;
- 10) реструктуризация отрасли;
- 11) диверсификация энергоресурсов и энергоисточников.

Для анализа была составлена база данных, содержащая используемые исследуемыми странами стратегии достижения устойчивого развития энергетики в разрезе кластеров.

С целью построения иерархической структуры стратегий достижения устойчивого развития энергетики использовался метод анализа круга проблем, который заключается в установлении взаимосвязи «причина-следствие». На рисунке 1 представлены 3 уровня стратегий.

Как видно рисунка 1, все стратегии достижения устойчивого развития энергетики взаимосвязаны между собой. К стратегиям нулевого уровня относятся использование ВИЭ, использование атомной энергии, использование местных ископаемых энергоресурсов, реструктуризация отрасли. Они могут использоваться для реализации стратегий более высоких уровней и имеют один выход. Стратегии нулевого уровня напрямую участвуют в реализации стратегий первого уровня. Также они опосредованно участвуют в реализации стратегий второго уровня. К стратегиям достижения устойчивого развития энергетики первого уровня относятся использование энергоэффективных технологий, диверсификация энергоресурсов и энергоисточников, расширение и модернизация энергоисточников. Они имеют в качестве входа стратегии нулевого уровня, а в качестве выхода - стратегии второго уровня. К стратегиям второго уровня относятся электрификация, снижение выбросов CO₂, энергобезопасность, энергосбережение. Стратегии этого уровня имеют один вход от стратегий первого уровня.

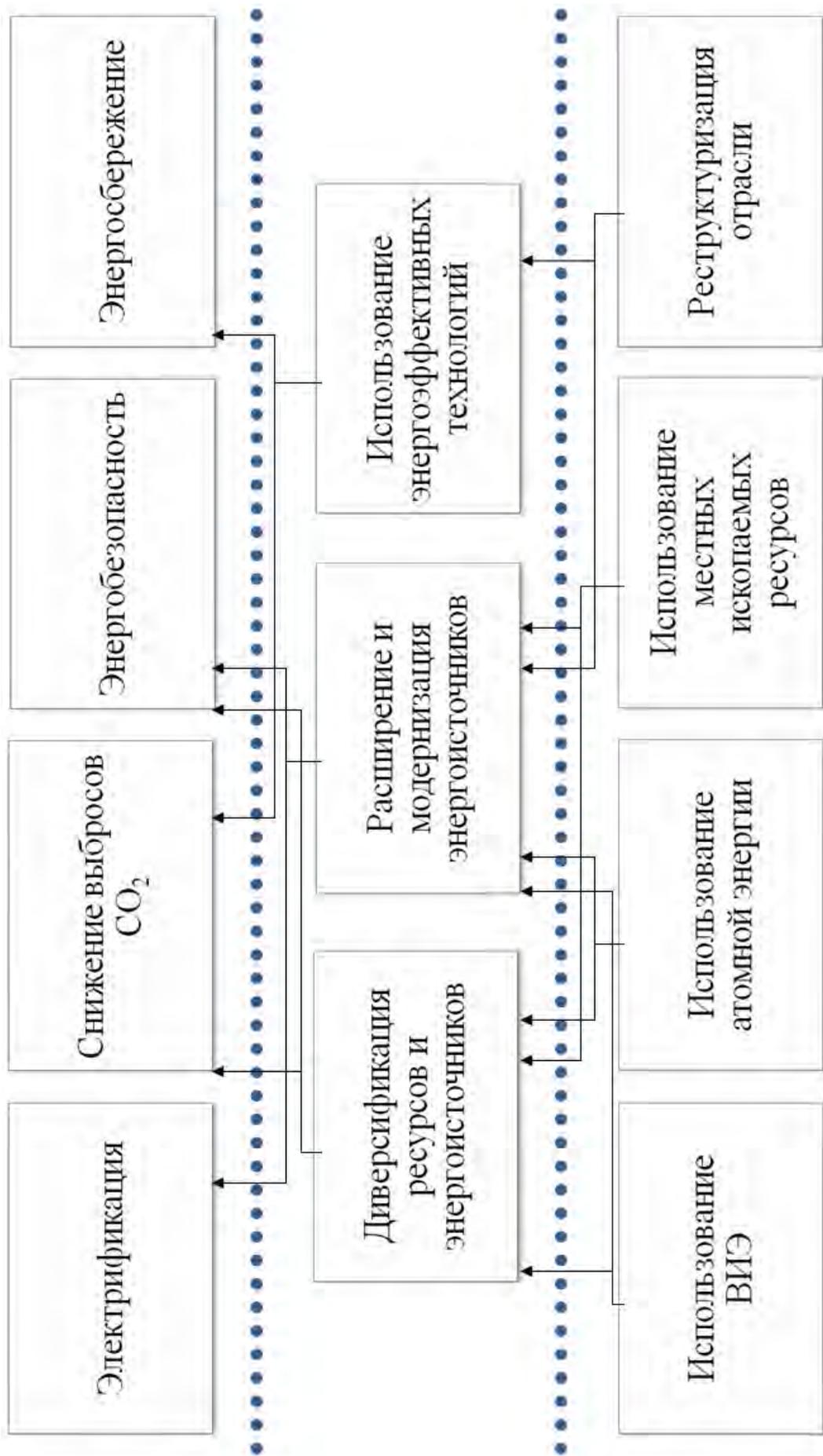


Рисунок 1 – Иерархическая структура стратегий

При формировании энергетической политики различные страны выделяют стратегии достижения устойчивого развития энергетики, относящиеся к различным уровням, по-разному. Некоторые страны перечисляют стратегии всех трех уровней при формировании своей энергетической политики, включая стратегические цели и пути их достижения.

В связи с различными подходами стран к формулировкам стратегий стратегии достижения устойчивого развития энергетики в дальнейшем анализе было принято решение об использовании всей совокупности перечисленных ранее стратегий.

С целью проверки гипотезы о наличии характерных для каждого кластера стратегий был использован множественный дискриминантный анализ. В качестве зависимой переменной выступила принадлежность страны к кластерам, а в качестве предикторов (независимых переменных) – используемые странами стратегии достижения устойчивого развития энергетики.

Целью дискриминантного анализа являлось выявление соответствий между выделенными на основе характеристик стран (уровень экономического развития; размер выбросов загрязняющих веществ в атмосферу; уровень электрификации; уровень запасов энергоресурсов) кластерами и определенными на основе дискриминантных функций группами стран по набору применяемых ими стратегий достижения устойчивого развития энергетики. Совпадение кластеров и дискриминантных групп позволит сделать вывод о наличии взаимосвязей между характеристиками стран и используемых ими стратегий достижения устойчивого развития энергетики.

При построении модели использовался прямой метод, который предполагает включение всех предикторов в модель. Выполнение дискриминантного анализа осуществлялось с помощью программного пакета SPSS. В результате чего были получены 11 дискриминантных функций.

В таблице 3 представлены собственные значения канонических дискриминантных функций и процент объясняемой ими дисперсии.

Таблица 3 – Собственные значения канонических дискриминантных функций

Функция	Собственное значение	% объясненной дисперсии	Кумулятивный %	Каноническая корреляция
1	0,891	46,5	46,5	0,686
2	0,314	16,4	62,8	0,489

Окончание таблицы 3

Функция	Собственное значение	% объясненной дисперсии	Кумулятивный %	Каноническая корреляция
3	0,272	14,2	77,0	0,462
4	0,159	8,3	85,3	0,371
5	0,107	5,6	90,9	0,311
6	0,077	4,0	95,0	0,268
7	0,053	2,7	97,7	0,224
8	0,029	1,5	99,2	0,169
9	0,008	0,4	99,7	0,090
10	0,007	0,3	100,0	0,081
11	0,000	0,0	100,0	0,010

Нормированные коэффициенты канонической дискриминантной функции и процент дисперсии, объясненной данной функцией, позволяют оценить, какие стратегии являются наиболее часто используемыми в некотором числе стран. Далее наиболее часто используемые определенными странами стратегии расположены в порядке убывания по частоте. Как следует из таблицы 3, 46,5% исследуемых стран отдают предпочтение таким стратегиям, как электрификация, снижение выбросов, использование ВИЭ (Гонконг, Индонезия и др.). Для 16,4% отличительными являются стратегии использования местных энергоресурсов, электрификации и снижения выбросов (Бангладеш, Нигер и др.). 14,2% стран широко применяют такие стратегии как использование ВИЭ, энергоэффективных технологий и энергосбережения (Индия, Сальвадор и др.). 8,3% исследуемых стран характеризуется совокупностью использования стратегий снижения выбросов, реструктуризации энергетики и использования атомной энергетики (Малави, Вьетнам и др.). Только 5,6% стран отдают предпочтение стратегиям энергобезопасности, реструктуризации энергетики и энергосбережения (Российская Федерация, Босния и Герцеговина и др.). Такие стратегии, как энергосбережение, модернизация и расширение энергоисточников, энергобезопасность характерны для 4,0% анализируемых стран (Туркменистан, США и др.). 2,7% исследуемых стран ориентированы на использование ВИЭ, реструктуризацию энергетики и энергосбережение (Австралия, Болгария и др.). Только 1,5% стран отличаются использованием стратегий атомной энергии, снижения выбросов, энергоэффективных технологий (Венгрия, Великобритания).

В таблице 4 представлены коэффициенты классифицирующих функций. Коэффициенты классифицирующей функции Фишера можно напрямую использовать для классификации. Для каждой группы создается

отдельный набор коэффициентов, при этом наблюдение относится к группе, которой соответствует наибольшее значение дискриминантной функции.

Для первой группы наиболее характерными являются такие стратегии достижения устойчивого развития энергетики, как электрификация, энергоэффективные технологии, использование ВИЭ, реструктуризация отрасли. Средний уровень электрификации стран данной группы стимулирует государства принимать меры в данном направлении. В то же время, страны первого кластера характеризуются низким либо средним уровнем запасов энергоресурсов, что, в свою очередь, объясняет стремление данной группы стран использовать потенциал ВИЭ как альтернативу ископаемым видам топлива, применять энергоэффективные технологии для снижения затрат на энергию и реструктурировать энергетику для повышения эффективности её функционирования.

Страны второй группы наибольший приоритет отдают таким стратегиям достижения устойчивого развития энергетики, как электрификация, модернизация и расширение энергоисточников, использование ВИЭ. Низкий уровень электрификации стран данного кластера способствует рассмотрению стратегии электрификации в качестве одной из наиболее приоритетных стратегий для этих стран. Низкий уровень электрификации данных стран, с одной стороны, и низкий либо средний уровень запасов энергоресурсов, с другой стороны, заставляет эти государства использовать ВИЭ и модернизировать и расширять энергоисточники для решения проблем, связанных с удовлетворением энергетических нужд.

Для стран третьей группы наиболее часто используемыми являются использование энергоэффективных технологий и ВИЭ. Необходимо отметить, что третий кластер является самым многочисленным из всех. К нему принадлежат 56 стран, что обуславливает достаточно большую степень разнородности данных стран по уровню экономического развития (от низкого до среднего). Однако низкий уровень запасов энергоресурсов стимулирует страны данной группы внедрять энергоэффективные технологии для снижения затрат на энергию и использовать ВИЭ как альтернативу ископаемым видам топлива.

Страны четвертой группы ориентированы на повышение уровня электрификации, применение энергоэффективных технологий, снижение выбросов, использование ВИЭ, реструктуризацию отрасли. Члены данной группы относятся ко второму по численности кластеру (включает 35 стран), что является причиной достаточно высокой разнородности данных стран. Эти страны характеризуются средним либо высоким уровнем электрификации. Для стран со средним уровнем электрификации

приоритетным является расширение доступа к электрической энергии. Несмотря на низкий уровень выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, страны данного кластера продолжают ориентироваться на дальнейшее снижение выбросов. Это обусловлено в первую очередь тем, что в состав данного кластера входит большое количество европейских стран (Чехия, Польша, Греция и др.), которые в своей энергетической политике ориентируются на директивы ЕС по повышению эффективности функционирования европейской энергосистемы. Имея высокий уровень запасов, эти страны, тем не менее, нацелены на использование ВИЭ, внедрение энергоэффективных технологий и реструктуризацию энергетики для сохранения этих запасов.

Такие стратегии достижения устойчивого развития энергетики, как энергоэффективные технологии, снижение выбросов, использование ВИЭ, диверсификация энергоресурсов и энергоисточников, находят наиболее частое применение в пятой группе. Средний уровень запасов энергоресурсов заставляет данные страны диверсифицировать существующие источники для снижения рисков, связанных с обеспечением топлива для энергетики. Хотя страны данного кластера имеют низкий размер выбросов по сравнению с другими кластерами, они нацелены на дальнейшее их снижение. Применение энергоэффективных технологий и использование ВИЭ являются достаточно типичными стратегиями для стран, пытающихся решить, с одной стороны, проблему снижения выбросов, с другой стороны, обеспечить удовлетворение потребности в энергии при небольших собственных запасах энергоресурсов.

Страны шестой группы в большой степени нацелены на модернизацию и расширение энергоисточников, использование местных энергоресурсов, энергоэффективных технологий, снижение выбросов, использование ВИЭ, диверсификацию энергоресурсов и энергоисточников. Высокий уровень запасов собственных энергоресурсов стран данного кластера, с одной стороны, позволяет им максимально использовать местные энергоресурсы, с другой стороны, заставляет диверсифицировать существующие источники и ориентироваться на модернизацию и расширение энергоисточников для эффективного использования собственных запасов. Страны шестого кластера характеризуются средним уровнем выбросов, что является причиной рассмотрения стратегии снижения выбросов в качестве одной из приоритетных. В данном случае использование ВИЭ и применение энергоэффективных технологий в высокой степени служит и экологическим целям.

Для стран седьмой группы наиболее характерными являются использование местных энергоресурсов, применение энергоэффективных технологий и использование ВИЭ. Для стран данного кластера характерен высокий либо средний уровень запасов, что, с одной стороны, стимулирует использование местных энергоресурсов, с другой стороны, заставляет искать пути внедрения ВИЭ для снижения зависимости от ископаемых видов топлива (как например, в Омане и Бахрейне) либо для высвобождения местных энергоресурсов для поставок на экспорт (что характерно для Саудовской Аравии).

Страны восьмой группы отдают предпочтение таким стратегиям достижения устойчивого развития энергетики, как энергосбережение, энергоэффективные технологии, снижение выбросов, использование ВИЭ, энергобезопасность, диверсификация энергоресурсов и энергоисточников. Во многом применение выше указанных стратегий связано с тем, что страны восьмого кластера при высоком уровне экономического развития обладают низким уровнем запасов энергоресурсов, что заставляет их искать пути укрепления энергонезависимости страны. Рациональной является стратегия снижения выбросов, так как страны восьмого кластера характеризуются низким или средним размеров выбросов. В то же время необходимо отметить, что одна (Люксембург) из двух стран восьмого кластера принадлежит к ЕС и для нее устанавливаются определенные требования по энергоэффективности и увеличению доли ВИЭ в структуре энергетики.

Электрификация, энергоэффективные технологии, снижение выбросов, использование ВИЭ являются наиболее типичными стратегиями для стран девятой группы. Одной из самых серьезных проблем в области энергетики является повышение уровня электрификации стран данного кластера. Несмотря на наличие низкого размера выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, эти страны учитывают экологические аспекты в своей энергетической политике. Страны данного кластера имеют высокий уровень запасов энергоресурсов, однако ВИЭ используются, с одной стороны, для повышения электрификации отдаленных и сельскохозяйственных районов (как например, в Мозамбике), с другой стороны, для сокращения зависимости от ископаемых видов топлива (например, в Танзании) [7].

Таблица 4 – Коэффициенты классифицирующих функций

Стратегии	Группы											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Электрификация	5,619	7,523	2,863	4,424	2,064	1,547	0,928	2,789	6,810	1,539	2,226	-0,595
Энергосбережение	1,904	2,933	1,312	1,723	1,149	1,472	1,679	4,266	0,626	3,519	3,234	-2,226
Модернизация и расширение энергоисточников	2,092	3,597	2,387	2,469	2,842	3,191	2,939	1,333	2,636	0,970	1,199	0,822
Использование местных энергоресурсов	2,865	0,707	0,528	0,756	1,057	4,701	4,125	-0,833	0,071	-0,705	-0,886	5,528
Использование энергоэффективных технологий	3,094	2,584	4,527	4,262	3,908	4,399	3,753	4,251	7,180	4,442	4,527	5,195
Снижение выбросов	-0,317	2,303	2,886	3,398	4,582	4,699	2,398	4,091	3,191	4,873	4,987	5,445
Использование ВИЭ	18,398	24,528	24,569	23,697	25,803	26,221	25,712	25,508	13,790	25,238	25,369	25,434
Энергобезопасность	2,334	1,842	1,843	1,732	2,762	1,792	1,549	4,619	0,248	-0,324	1,080	-1,374
Использование атомной энергии	0,379	0,669	0,106	0,948	0,204	1,614	0,814	-1,681	-0,077	-1,016	0,460	-0,351
Реструктуризация отрасли	3,283	2,892	1,836	3,388	2,632	2,334	0,910	1,163	1,608	0,480	1,263	-0,016
Диверсификация энергоресурсов и энергоисточников	0,723	2,084	2,889	2,248	3,689	3,183	2,665	3,062	1,318	0,736	3,880	1,086
(Константа)	-14,722	-22,097	-19,399	-19,781	-22,485	-25,784	-21,577	-24,618	-14,651	-21,521	-23,093	-23,286

Такой набор стратегий достижения устойчивого развития энергетики, как энергосбережение, энергоэффективные технологии, снижение выбросов, использование ВИЭ, наиболее часто применяют страны десятой дискриминантной группы. Страны данного кластера характеризуются высоким уровнем запасов энергоресурсов, однако использование ВИЭ обусловлено их стремлением снизить потребление ископаемых видов топлива. По причине высокого уровня выбросов загрязняющих веществ в атмосферу стратегия снижения выбросов является крайне необходимой для этих стран. С учетом низкого либо среднего уровня экономического развития страны десятого кластера ориентируются не только на внедрение энергоэффективных технологий, являющихся по своей сути достаточно дорогостоящей мерой, но и на энергосбережение для удовлетворения потребности в продукции энергетики.

Страны одиннадцатой группы в большей степени используют энергосбережение, энергоэффективные технологии, снижение выбросов, использование ВИЭ и диверсификацию энергоресурсов и энергоисточников. Страны данного кластера характеризуются высоким уровнем запасов энергоресурсов, низким уровнем выбросов, высоким либо средним уровнем экономического развития. 2 из 3 стран данного кластера входят в ЕС, по этой причине увеличение доли ВИЭ, снижение выбросов, повышение энергоэффективности являются для них обязательными целями энергетической политики. В то же время необходимо отметить, что Норвегия, не являясь членом ЕС, также участвует в системе торговли квотами на выбросы парниковых газов в ЕС и во время переговоров с ЕС взяла определенные обязательства по увеличению доли ВИЭ в структуре энергетики [7].

Для двенадцатой группы характерны такие стратегии достижения устойчивого развития энергетики, как использование местных энергоресурсов, энергоэффективные технологии и снижение выбросов, использование ВИЭ. Высокий уровень запасов энергоресурсов способствует использованию местных энергоресурсов. В то же время для двенадцатого кластера характерен высокий уровень экономического развития, что позволяет финансировать внедрение энергоэффективных технологий и ВИЭ. Высокий уровень выбросов является причиной рассматривать стратегию снижения выбросов загрязняющих веществ в атмосфере как одну из основных для данного кластера.

В соответствии с коэффициентами классифицирующей функции Фишера, все стратегии достижения устойчивого развития энергетики были проранжированы по уровню значимости для исследуемых стран. На первом месте оказалась стратегия использования ВИЭ (максимальный

коэффициент – 26,221), на втором – электрификация (максимальный коэффициент – 7,523), на третьем – энергоэффективные технологии (максимальный коэффициент – 7,180), на четвертом – использование местных энергоресурсов (максимальный коэффициент – 5,528), на пятом – снижение выбросов (максимальный коэффициент – 5,445), на шестом – энергобезопасность (максимальный коэффициент – 4,619), на седьмом – энергосбережение (максимальный коэффициент – 4,266), на восьмом – диверсификация энергоресурсов и энергоисточников (максимальный коэффициент – 3,880), на девятом – модернизация и расширение энергоисточников (максимальный коэффициент – 3,597), на десятом – реструктуризация энергетики (максимальный коэффициент – 3,388), на одиннадцатом – использование атомной энергии (максимальный коэффициент – 1,614).

Что касается атомной энергии, в 2011 г. наметилась тенденция к снижению использования данной стратегии достижения устойчивого развития энергетики. В частности, такие страны, как Бельгия, Германия предусматривают сокращение использования атомной энергии в рамках своей энергетической политике, что связано с аварией на АЭС Фукусима-1 в Японии в 2011 г. В тоже время 20,8% исследуемых стран (Намибия, Словакия, Монголия, Болгария, Канада и др.) планируют расширять использование атомной энергии.

Состав дискриминантных групп представлен в таблице 5.

Сопоставив соотношение стран по кластерам и дискриминантным группам (таблицы 2 и 5) можно сделать вывод о неполном совпадении результатов кластерного и дискриминантного анализа: Таким образом, не все страны обладающие сходными характеристиками, используют одинаковые стратегии в рамках устойчивого развития энергетики.

Для сопоставления предсказанной принадлежности групп к кластерам была составлена таблица 6.

Как следует из таблицы 6, страны, принадлежащие к 6, 8, 10 и 12 кластерам были на 100% правильно классифицированы с помощью дискриминантных функций, то есть они придерживаются стандартных для их кластера стратегий. Наименьшее число правильно классифицированных стран, принадлежит к 4 кластеру – 22,86%.

Таблица 5 – Характеристики дискриминантных групп

Группа	Характеристики										Колличество наблюдений	Страны
	Электрификация	Энергосбережение	Модернизация и расширение энергостоячих	Использование местных энергоресурсов	Использование энергосберегающих технологий	Снижение выбросов	Использование ВИЭ	Энергобезопасность	Реструктуризация отрасли	Диверсификация энергоресурсов и энергостоячих		
1	+				+		+		+		9	Ангола, Габон, Намибия, Пакистан, Йемен, Мадагаскар, Непал, Нигер, Узбекистан
2	+		+				+				27	Гана, Афганистан, Бенин, Буркина Фасо, Камбоджа, Эфиопия, Гаити, Кения, Малави, Судан, Того, Уганда, Бутан, Бурунди, Сальвадор, Гондурас, Мавритания, Никарагуа, Папуа Новая Гвинея, Шри-Ланка, Боливия, Кот-д'Ивуар, Египет, Индия, Иран, Филиппины, Мозамбик
3					+		+				16	Армения, Барбадос, Бразилия, Коста-Рика, Доминика, Грузия, Гватемала, Гайана, Исландия, Италия, Республика Корея, Латвия, Ливан, Аргентина, Чили, Бахрейн
4	+				+				+		14	Эритрея, Замбия, Эквадор, Суринам, Уругвай, Бангладеш, Ботсвана, Колумбия, Нигерия, Перу, Российская Федерация, Сербия, Вьетнам, Венгрия
5					+					+	17	Хорватия, Финляндия, Гамбия, Гонконг, Япония, Маврикий, Молдова, Марокко, Португалия, Турция, Черногория, Новая Зеландия, Германия, Ирак, Малайзия, Словения, Таиланд,
6			+		+					+	14	Албания, Республика Кыргызстан, Босния и Герцеговина, Индонезия, Монголия, Румыния, Болгария, Израиль, Австралия, Канада, ОАЭ, США, Эстония, Казахстан

Окончание таблицы 5

Группа	Характеристики										Количество наблюдений	Страны	
	Энергосбережение	Модернизация и расширение энергостоянок	Использование местных энергоресурсов	Использование энергостоянок	Использование энергостоянок	Снижение выбросов	Использование ВИЭ	Энергобезопасность	Реструктуризация отрасли	Диверсификация энергоресурсов и энергостоянок			
7			+	+	+		+	+				9	Куба, Гренада, Иордания, Республика Словакия, Таджикистан, Чехия, Венесуэла, Оман, Саудовская Аравия
8	+				+		+	+		+		9	Мальта, Испания, Греция, Македония, Туркменистан, Украина, Люксембург, Швейцария, Дания
9	+				+					+		8	Сенегал, Сингапур, Алжир, Мексика, ЮАР, Демократическая Республика Конго, Республика Конго, Зимбабве
10					+					+		11	Камерун, Австрия, Доминиканская Республика, Франция, Парагвай, Швеция, Азербайджан, Сирия, Кувейт, Тринидад и Тобаго, Норвегия
11	+				+					+		10	Бельгия, Беларусь, Ирландия, Ямайка, Литва, Китай, Польша, Тунис, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Нидерланды
12			+		+							5	Кипр, Бирма, Бруней Даруссалам, Танзания, Катар

Таблица 6 – Предсказанная принадлежность к кластерам в процентах

Кластер	Предсказанная принадлежность к группе в %											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	62,5	12,5	0	0	0	0	0	0	12,5	12,5	0	0
2	7,1	78,6	0	14,3	0	0	0	0	0	0	0	0
3	1,8	14,3	23,2	5,4	17,9	3,6	8,9	3,6	1,8	8,9	8,9	1,8
4	5,7	14,3	5,7	22,9	5,7	11,4	2,9	11,4	8,6	2,9	5,7	2,9
5	0	7,7	0	7,7	38,5	15,4	7,7	0	0	7,7	15,4	0
6	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	0
7	0	0	16,7	0	0	33,3	33,3	0	0	0	0	16,7
8	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0
9	0	20	0	0	0	0	0	0	60	0	0	20
10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	0	0
11	0	0	0	0	0	0	0	33,3	0	33,3	33,3	0
12	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100

Таким образом, в результате проведенного дискриминантного анализа можно сделать вывод, что только 38,3% исследуемых стран используют стратегии достижения устойчивого развития энергетики, свойственные своему кластеру, то есть стратегии соответствующие уровню экономического развития страны, учитывающие размер выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, уровень электрификации страны и уровень запасов энергоресурсов.

Причин несоответствия принадлежности к кластерам и используемых стратегий стран несколько. Во-первых, некоторые страны ориентируются на общемировые тенденции в энергетике без учета своих особенностей, что часто приводит к невозможности реализации утвержденных на уровне государства программ в области энергетической политики. Во-вторых, часть стран использует стратегии лидеров, что не позволяет им уделять должное внимание решению своих первостепенных задач. В-третьих, при принадлежности к каким-либо союзам или ассоциациям страны обязуются выполнять определенные требования по энергетической политике данных объединений, что не всегда является экономически целесообразным при учете разнородности данных стран (например, страны ЕС). В-четвертых, отсутствует комплексный подход к формированию энергетической политики стран, что сказывается на невозможности оценки совокупного эффекта от реализации мероприятий.

На основе вышеизложенного, можно выделить несколько направлений совершенствования энергетической политики исследуемых стран: 1) необходимо разрабатывать специальные программные

документы, касающиеся стратегий достижения устойчивого развития энергетики и средств их реализации в долгосрочном периоде; 2) при формулировании программных документов в области энергетики рекомендуется использовать четкие иерархии стратегий достижения устойчивого развития энергетики; 3) следует адаптировать стратегии достижения устойчивого развития энергетики к условиям функционирования конкретной страны.

Таким образом, по результатам кластерного и дискриминантного анализов было определено, что наиболее перспективными стратегиями достижения устойчивого развития энергетики Республики Беларусь с точки зрения мирового опыта являются энергосбережение, использование энергоэффективных технологий, снижение выбросов, использование ВИЭ, диверсификация энергоресурсов и энергоисточников.

Анализ существующих стратегий достижения устойчивого развития энергетики Республики Беларусь. Основным документом в области устойчивого развития Республики Беларусь является Национальная стратегия социально-экономического развития Беларуси до 2030 года [3], одобренная 15 февраля 2015 г. на заседании Президиума Совета Министров. Согласно данной стратегии, долгосрочной целью развития топливно-энергетического комплекса является удовлетворение потребностей экономики и населения страны в энергоносителях на основе их максимально эффективного использования при снижении нагрузки на окружающую среду.

На период до 2020 г. заявлены следующие задачи в области энергетики:

- реконструкция и модернизация действующих и замена выбывающих мощностей с внедрением инновационных энергоэффективных технологий;
- завершение модернизации нефтеперерабатывающих заводов и увеличение производства светлых нефтепродуктов с высокой добавленной стоимостью;
- формирование оптового электроэнергетического рынка Республики Беларусь и его интеграция в общий электроэнергетический рынок государств – членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС);
- проведение политики, направленной на устранение неэкономических барьеров, обеспечение прозрачных, предсказуемых и гибких стимулов для развития возобновляемой энергетики [3].

В долгосрочной перспективе (2021–2030 годы) основной целью развития ТЭК станет повышение энергетической самостоятельности страны за счет вовлечения в энергобаланс ядерного топлива и ВИЭ. Предстоит расширить сотрудничество в рамках СНГ с ЕС, Китаем,

международными организациями, способствующее трансферу технологий и системных решений в области энергоэффективности и использования ВИЭ.

Основная задача по повышению эффективности использования энергоресурсов – максимальное приближение Республики Беларусь к развитым странам по уровню энергоемкости валового внутреннего продукта как главного энергетического критерия развития экономики страны. В настоящее время он в 1,5-2 раза превышает аналогичный показатель экономически развитых стран, в 1,5 раза – стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Согласно Национальной стратегии социально-экономического развития Беларуси до 2030 года, не теряет своей остроты проблема загрязнения воздушного бассейна крупных городов (выбросы CO₂ на одного жителя в Республике Беларусь в результате потребления энергоресурсов в 2011 году составили 6,97 т, что выше общемирового значения в 4,5 т и чем в соседних странах: Литве (4,13), Латвии (3,41) и Украине (6,24), но в то же время существенно ниже, чем в странах ОЭСР (9,95), России (11,65) и Казахстане (14,14)). Планируется, что модернизация энергоисточников, переход на использование натуральных хладагентов сократят потребление энергоресурсов и уменьшат экологическую нагрузку на окружающую среду за счет снижения выбросов CO₂, диоксида азота и парниковых газов в атмосферу [3].

Следовательно, можно выделить следующие направления устойчивого развития энергетики Республики Беларусь в период 2015-2030 г.:

- 1) энергосбережение и внедрение энергоэффективных технологий;
- 2) диверсификация энергоресурсов и энергоисточников за счет использования ВЭИ и использования атомной энергии;
- 3) формирование оптового электроэнергетического рынка;
- 4) снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

Следует отметить, что Республикой Беларусь уже сделаны определенные шаги на пути реализации указанных стратегий в более ранние периоды, однако не всегда удавалось достичь целей, заявленных в программных документах, в полном объеме.

Однако, следует отметить, что многие из плановых показателей, касающихся реализации стратегий энергосбережения, диверсификации энергоресурсов и энергоисточников за счет использования ВИЭ и местных энергоресурсов, формирования оптового электроэнергетического рынка, а также увеличения глубины переработки нефти, не были достигнуты либо с учетом текущих тенденций не будут достигнуты к намеченным срокам.

Данная ситуация объясняется несколькими обстоятельствами:

1) недостаток финансирования программ по энергосбережению и энергоэффективности. Согласно информации Департамента по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь (Департамент по энергоэффективности), достижение установленных показателей по энергосбережению в 2011 – 2015 годах потребует финансирования мероприятий по повышению эффективности использования энергоресурсов и увеличению доли использования местных видов топлива в объеме 8,66 млрд. долл. США. В структуре финансирования энергоэффективных мероприятий в качестве основных источников планируются собственные средства предприятий (порядка 38 % в общем объеме), кредиты банков, займы и другие привлеченные средства (порядка 20 %). Государственная поддержка в виде долевого участия за счет средств республиканского и местных бюджетов (22% в объеме финансирования), отраслевых инновационных фондов (20%) будет оказываться организациям социальной и бюджетной сферы, а также другим организациям для внедрения наиболее эффективных мероприятий по приоритетным направлениям энергосбережения [1].

2) снижение повышающих коэффициентов к тарифам на электрическую энергию, производимую из некоторых ВИЭ. В Республике Беларусь электрическая энергия из ВИЭ продвигается, главным образом, посредством использования так называемой системы тарифов с применением повышающих коэффициентов. Согласно постановлению Министерства экономики Республики Беларусь от 30 июня 2011 года № 100 «О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии, и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь», на первые 10 лет с момента ввода установок по использованию возобновляемых источников энергии в эксплуатацию устанавливаются повышающие коэффициенты в размере 1,3. Исключением являются установки, использующие солнечную энергию - для них установлен повышающий коэффициент 3. На последующие 10 лет для всех видов установок устанавливаются стимулирующие коэффициенты в размере 0,85 [6]. Однако в 2014 г. данные коэффициенты для электрической энергии из некоторых видов ВИЭ были снижены. В соответствии с постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 8 апреля 2014 г. № 29 «О внесении изменений в постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30 июня 2011 г. № 100» на первые 10 лет с момента ввода установок по использованию энергии естественного движения водных потоков в эксплуатацию повышающий коэффициент установлен в размере 1,1 против коэффициента 1,3,

действовавшего ранее. Для установок, использующих солнечную энергию, коэффициент снижен до 2,7 с 3, установленного ранее [5].

3) отсутствие необходимой нормативно-правовой базы для формирования оптового электроэнергетического рынка. В феврале 2014 г. была одобрена только концепция закона «Об электроэнергетике» [2]. Принятие концепции закона создаст предпосылки для разделения потенциально конкурентных и монопольных видов экономической деятельности, перехода на самокупаемость, формирования оптового и розничного электроэнергетических рынков в целях конкуренции субъектов электроэнергетики и сочетания регулируемых и свободных цен, а также ухода от перекладывания затрат с одного вида экономической деятельности на другой и (или) потребителей (уход от перекрестного субсидирования). Принятие закона будет способствовать в том числе повышению уровня энергобезопасности, реализации основных принципов формирования общего электроэнергетического рынка государств - участников СНГ, гармонизации законодательства Республики Беларусь с ее международными обязательствами.

4) значительный объем финансирования для модернизации нефтеперерабатывающих заводов. Согласно стратегии развития энергетического потенциала Республики Беларусь, объем финансирования реализации программ развития нефтеперерабатывающих заводов составит:

- ОАО «Нафтан» – 4,1 трлн руб., из них кредиты банков (в том числе иностранные) – 2,7 трлн руб.;
- ОАО «Мозырский НПЗ» – 3,4 трлн руб., из них кредиты банков (в том числе иностранные) – 2 трлн руб. [4].

В то же время некоторые из плановых показателей не только были достигнуты, но и перевыполнены (объем производства и экспорта брикетов топливных) либо с учетом текущих тенденций должны быть достигнуты к намеченному сроку (доля природного газа в валовом потреблении энергоресурсов).

Таким образом, на период до 2030 г. приоритетными стратегиями достижения устойчивого развития энергетики Республики Беларусь являются:

- 1) энергосбережение и внедрение энергоэффективных технологий;
- 2) использование ВИЭ;
- 3) использование атомной энергии;
- 4) формирование оптового электроэнергетического рынка (данный процесс во многом стимулируется Евразийской интеграцией);
- 5) снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

При этом следует отметить, что не все стратегии достижения устойчивого развития в равной степени применимы для всех отраслей энергетики Республики Беларусь (таблица 7).

Таблица 7 – Приоритетные стратегии достижения устойчивого развития для различных отраслей энергетики

Отрасли	Энергосбережение	Энергоэффективные технологии	Использование ВИЭ	Использование атомной энергии	Формирование оптового электроэнергетического рынка	Снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу
Нефтяная	+	+	+			+
Газовая	+	+	+			+
Торфяная	+	+				+
Электроэнергетика		+	+	+	+	+

Как видно из таблицы 7, наибольшее количество стратегий достижения устойчивого развития касаются электроэнергетики (5 из 6). Для нефтяной, газовой и топливной отраслей до 2030 г. планируется использование таких стратегий достижения устойчивого развития как энергосбережение, использование энергоэффективных технологий и снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. Кроме того, для нефтяной и газовой отраслей рекомендовано использование стратегии использования ВИЭ. Следует отметить, что данная стратегия, наряду со стратегией снижения выбросов загрязняющих веществ в атмосферу является перспективной для всех отраслей энергетики Республики Беларусь.

Заключение. Наиболее перспективными стратегиями достижения устойчивого развития энергетики Республики Беларусь с точки зрения мирового опыта являются энергосбережение, использование энергоэффективных технологий, снижение выбросов, использование ВИЭ, диверсификация энергоресурсов и энергоисточников.

В то же время, приоритетными стратегиями достижения устойчивого развития энергетики Республики Беларусь согласно Национальной стратегии социально-экономического развития Беларуси до 2030 года являются: энергосбережение и внедрение энергоэффективных технологий; использование ВИЭ; использование атомной энергии; формирование оптового электроэнергетического рынка (данный процесс во многом стимулируется Евразийской интеграцией); снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать вывод о соответствии стратегии устойчивого энергетического развития Республики Беларусь мировым тенденциям, а следовательно, высокой эффективности государственной политики к отношению развития энергетического сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://energoeffekt.gov.by/>. – Дата доступа: 30.10.2015.
2. Концепция закона «Об электроэнергетике» одобрена в Правительстве Беларуси // БЕЛТА [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/view/kontseptsija-zakona-ob-elektro-energetike-odobrena-v-pravitelstve-belarusi-35776-2014>. – Дата доступа: 30.10.2015.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / ГНУ НИЭИ // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – № 4 (214). – С. 6-99.
4. Об утверждении стратегии развития энергетического потенциала Республики Беларусь: постанов. Совета Министров Респ. Беларусь, 9.08.2010, № 1180 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 198. – 5/32338.
5. О внесении изменений в постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30 июня 2011 г. № 100: постанов. Министерства экономики Респ. Беларусь, от 8 апреля 2014 г., № 29 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – 8/28632.
6. О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии, и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь: Постановление Министерства экономики Беларуси от 30 июня 2011 г., № 100 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2011. – 8/23974.
7. Clean Energy Search. Energy framework [Electronic resource] / Reegle. – Mode of access: www.reegle.info. – Date of access: 20.12.2014.
8. International Energy Agency // [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.iea.org/>. – Date of access: 08.10.2015.
9. The World Bank // [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/>. – Date of access: 08.10.2015.
10. World Statistics // [Electronic resource]. – Mode of access: <http://world-statistics.org/>. – Date of access: 08.10.2015.

Статья поступила в редакцию 24 октября 2016 года.

УДК 338

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ

С.А. БУНЬКО

заместитель декана экономического факультета
Брестского государственного технического университета

Аннотация

В статье выполнен анализ опыта разработки проектов стратегий белорусскими регионами. Особое внимание уделено целеполаганию и участию в этом процессе местного сообщества, что позволило сформулировать рекомендации для более эффективной реализации данного этапа стратегического планирования.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегическое планирование, регион.

Abstract

In article the analysis of experience of project development of strategy by the Belarusian regions is made. The special attention is paid to a goal-setting and participation in this process of local community, It has allowed to formulate recommendations for more effective implementation of this stage of strategic planning.

Key words: sustainable development, strategic planning, region .

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях стратегическое планирование становится одним из основных инструментов управления развитием социально-экономических систем различного уровня. В Беларуси стратегия устойчивого развития разрабатывается только на национальном уровне. Решению отдельных проблем региональной политики посвящены работы А.В. Богдановича [1], В.Ф. Байнева [2], В.С. Фатеева [3] и др. По мнению специалистов НИЭИ Минэкономики Беларуси, необходимость стратегического планирования в последнее время становится признанной [4]. Беларусь с 2016 года намерена перейти на индикативную систему планирования экономики. В таком случае на региональном и местном уровнях стратегическое планирование станет обязательным. Некоторый импульс внедрению стратегического планирования дает проект

международной помощи ЕС «Поддержка регионального и местного развития в Беларуси», в рамках которого разработаны рекомендации по разработке региональных стратегий устойчивого развития (далее СУР) [4], на основе которых в 2015 году всеми областями сформированы их проекты. Целью данной статьи является анализ опыта Беларуси в области стратегического регионального планирования.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

С позиций концепции стратегического планирования регион (город, район) рассматривается как социальная корпорация, обеспечивающая интересы субъектов своей территории. Основной идеей является то, что ответственность за будущее лежит на местном сообществе, которое включает в себя властные органы, население, общественные организации, бизнес, и является коллективным стратегическим субъектом. При этом под стратегическим планированием понимается «прорисовка будущего территории, определение стратегии и направлений развития, обеспечивающих конкурентоспособность территории как места для жизни, хозяйственной деятельности и временного пребывания, а также конкурентоспособность отдельных отраслей территориальной экономики и социальной сферы» [5].

В основе разработанных для Беларуси рекомендаций лежат принципы, сформулированные Европейской сетью устойчивого развития, исходным пунктом которых является формулирование видения будущего. Целеполагание является важнейшим этапом разработки СУР, поскольку обеспечивает базу процесса. Ключевыми моментами при этом являются формулирование видения, миссии, стратегической цели и задач. Стратегическая цель представляет собой связующее звено между задачами развития и миссией муниципального образования. В свою очередь, миссия должна отражать своеобразие территорий и их функций. Некоторые исследователи считают необходимым формулировать миссию с двух точек зрения [9]. То есть, миссия определяется ответом на следующие вопросы. Во-первых, «Что регион, город как часть мирового сообщества, намеревается предложить окружающей среде (в том числе государству)?». Во-вторых, «В каком направлении регион, город намерен развиваться, каковы его обязательства перед субъектами, входящими в его состав (районами, предприятиями, социумом и каждым жителем)?».

Таким образом, можно разграничить рассмотренные понятия: видение – образ будущего региона, миссия – его предназначение, цель – не существующее на данный момент, но требуемое для реализации миссии состояние. При этом необходимо вовлечение местного сообщества,

поскольку важно сформулировать разделяемое видение будущего, когда весь социум является как участником его обсуждения, так и тем, кто будет его реализовывать. Поэтому при анализе разработанных СУР областей Беларуси сосредоточим свое внимание на этих составляющих и отметим следующее.

Во-первых, для разработки СУР были созданы рабочие группы, к формированию которых в регионах подошли по-разному. Так, в Брестской и Гродненской областях в рабочие группы были включены, в основном, представители подразделений облисполкомов, НИЭИ Минэкономики, руководители различных государственных организаций, представители ОО «Союз предпринимателей». В Витебской же области в основную группу вошли также представители районов области, сферы образования и культуры; активными участниками обсуждения являлись представители общественных организаций. Также была сформирована экспертная группа по определению приоритетных направлений развития экономики региона, в основном, из представителей различных организаций коммерческой деятельности области [7]. Такой подход, по мнению автора, предпочтительнее, поскольку: а) позволяет учесть интересы не только власти, но также бизнес-сообщества и общества в целом; б) является источником идей по развитию существующих и созданию новых конкурентных преимуществ; в) способствует продвижению стратегии СУР и принятию ее большим числом участников регионального сообщества, что повышает ее реализуемость.

Во-вторых, во всех областях от имени проекта поддержки регионального и местного развития в Беларуси проводился онлайн-опрос населения. Активность была невысокой, количество опрошенных респондентов составило по областям: Брестская - 36, Витебская - 96, Гомельская - 50, Гродненская - 21, Могилевская - 23, Минская - 33 [8]. По нашему мнению, это объясняется недостаточным продвижением процесса разработки СУР.

В рамках данной статьи проанализируем ожидания населения в отношении возможностей для себя лично, которые откроются в результате устойчивого развития, и их представлений о наличии конкурентных преимуществ. Отметим, что респондентам был представлен перечень возможных ответов, и выразить собственное мнение они не имели возможности. Распределение ожиданий возможностей респондентов, которые им откроются в результате устойчивого развития, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Распределение ожиданий возможностей жителей по областям Беларуси в результате устойчивого развития

	Количество респондентов, поставивших высший балл, %					
	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Могилевская	Минская
Организовать свой бизнес, улучшить позиции существующего	42	32	36	38	39	43
Активно участвовать в управлении развитием региона	31	22	24	43	44	34
Повысить уровень доходов и благосостояния семьи	58	79	62	67	52	69
Найти новую работу	8	22	26	14	22	19
Расширить возможности альтернативной занятости	33	32	34	43	35	26
Улучшить экологическую ситуацию	39	33	48	65	57	52
Расширить возможности занятием спортом и здорового образа жизни	22	32	32	43	35	39
Получать более качественные транспортные услуги	20	27	28	29	39	42
Получать более качественные услуги связи	25	23	22	29	27	47
Получать более качественные услуги ЖКХ	33	40	42	48	35	58
Получать более качественные социальные услуги	53	68	68	86	48	74
Разнообразить досуг	31	52	36	48	39	52

Источник: составлено автором по данным [8].

В разной мере, но в большей степени, население всех областей ожидает получения более качественных социальных услуг (53-86 %), повышения уровня доходов и благосостояния (52-79 %), а также улучшения экологической ситуации (33-65 %).

В таблице 2 показаны конкурентные преимущества, получившие наивысшую оценку более чем 40 % респондентов в разрезе областей Республики Беларусь.

Таблица 2 – Конкурентные преимущества областей Республики Беларусь

Область	Конкурентные преимущества (получившие более 40% наивысших оценок)	Доля ответов, %
1	2	3
Брестская	Выгодное географическое положение	67
	Транспортная инфраструктура	50
	Значимый человеческий потенциал	53
	Туристический потенциал	50
	Уникальные исторические памятники и природы	47
	Потенциал для развития IT-услуг	44
Витебская	Наличие уникальных водных ресурсов и природных ландшафтов	53
	Богатое историко-культурное наследие	46

Окончание таблицы 2

1	2	3
Гомельская	Первенство по запасам полезных ископаемых	62
	Выгодное географическое положение	61
	Человеческий потенциал	50
	Наличие научного потенциала	43
Гродненская	Выгодное географическое положение	81
	Развитая инфраструктура в сфере образования	57
	Развитый производственный потенциал и агропромышленный сектор	52
	Развитый туристический потенциал	48
	Регион-лидер в использовании альтернативной энергии	48
Минская	Выгодное географическое положение	61
	Социальное развитие и человеческий потенциал	53
	Значимый индустриальный потенциал	49
Могилевская	Ни один фактор не получил наивысшую оценку более чем у 40% респондентов	

Источник: составлено автором по данным [8].

Перечень оцениваемых преимуществ по областям был разным, тем не менее, ответы респондентов достаточно схожи: представители всех областей (кроме Могилевской) считают своим преимуществом выгодное географическое положение и туристический потенциал. Однако есть преимущества, выделенные конкретным регионом, которые впоследствии могли бы лечь в основу формирования их миссий и направлений развития.

Брестчане считают своим преимуществом наличие исторических памятников и высокий потенциал для развития IT-услуг. Респонденты Витебской области отмечают наличие уникальных водных ресурсов и природных ландшафтов. Наивысшую оценку в Гомельской области получил такой фактор как наличие запасов полезных ископаемых. Гродненцы отмечают потенциал инфраструктуры сферы образования и использования альтернативной энергии. Представители Минской области считают, что их преимущество - в развитом индустриальном потенциале. Следует отметить пессимизм респондентов Могилевской области: ни один фактор не получил более 40% наивысших оценок. Наиболее оптимистично оценивают потенциал региона жители Брестчины.

Рассмотрим, как использованы результаты участия населения. Стратегии всех областей содержат раздел, содержащий образ желаемого будущего, стратегические цели развития региона и приоритетные направления развития. Однако миссии регионов не выделены ни в одной стратегии, что затрудняет задачу определения приоритетных направлений развития. По нашему мнению, по критерию формирования образа будущего разработанные СУР можно разделить на две группы.

В первую группу следует отнести стратегии Брестской, Гомельской, Гродненской и Минской областей. Сформированный образ каждой из них

практически неотличим друг от друга. Сравним, например, видение будущего респондентами Брестчины и Гомельщины [7]:

▪ **Брестская область.** Регион с устойчивой экологической безопасностью; со справедливым распределением социальных и экономических благ; с развитой эффективной и инновационной системой хозяйствования; с развитой инфраструктурой, извлекающей прибыль из своего расположения и своих сильных сторон, со стабильным экономическим положением и высоким качеством жизни, привлекательный туристический регион;

▪ **Гомельская область.** Экономически развитый, конкурентоспособный, экологически благоприятный рекреационно-туристический приграничный регион, в котором приумножаются уникальность природы, историко-культурное наследие и духовность граждан; обеспечиваются высокое качество жизни населения, равные возможности, гармония между городскими и сельскими территориями, развитие предпринимательства и взаимовыгодное сотрудничество с соседними странами.

Как мы можем убедиться, в видении будущего этих областей представлен образ, соответствующий общим намерениям любого территориального образования. Кроме того, образ будущего слабо связан со стратегическими целями. Так, например, в проекте СУР Гомельской области стратегическая цель практически дублирует образ будущего, при этом выделено три приоритетных направления: развитие человеческого потенциала, обеспечение структурной перестройки экономики региона и оптимизация экологической обстановки и охрана окружающей среды. Специалисты АНО «УРБЭКС-развитие», имеющие большой опыт стратегического планирования в Российской Федерации, отмечают, что «ключ к пониманию нереализованности стратегий заключается в повсеместно заданном шаблоне целеполагания: при разработке цели всех стратегий федерального, регионального и муниципального уровней практически совпадают – везде формулируется аморфное «повышение уровня и качества жизни». При этом теряется внутренняя суть объекта стратегирования: его природа, общество, хозяйство, инфраструктура, управление и др. А далее цели выражаются (на самом деле подменяются) желаемыми результатами. Таким образом, стратегическое целеполагание фактически не производится» [9].

Во вторую группу можно отнести стратегии Витебской и Могилевской областей:

▪ **Могилевская область.** Каждый житель имеет равные права на высокое качество жизни. Развитие ориентировано на собственный ресурсный потенциал и снижение зависимости от импорта сырья

и энергии; признается ценность биологического многообразия и экосистем, важность снижения своего экологического следа; уровень экономического потенциала доведен до среднего для Беларуси. Могилевская область заметна, интересна, комфортна как для местных жителей, так и для гостей.

В видении есть указание на количественные показатели: довести уровень экономического потенциала до среднего по стране. Действительно, более половины (52%) респондентов считают свой регион самым проблемным в социально-экономическом отношении в Беларуси. Кроме того, подчеркивается ориентация на собственный ресурсный потенциал и важность экологической составляющей; содержится намерение формирования имиджа региона.

▪ **Витебская область.** Зеленый край с голубыми озерами, уникальными природными ландшафтами, богатой историей и культурным наследием. В то же время - это территория промышленно развитых центров, обладающих по ряду позиций мировым технологическим уровнем и высоким экспортным потенциалом. Это современные медицинские и оздоровительные организации и тихие, уютные агроусадьбы, скоростные автомагистрали и нетронутые уголки природы, научно-исследовательские центры с уникальным оборудованием и яркие творческие фестивали, высококвалифицированные инженеры и талантливые дизайнеры, креативные программисты и художники с мировым именем [7].

Образ будущего прорисован с учетом конкурентных преимуществ, которые отмечались и в ходе онлайн-опроса. Сделан акцент на развитии сферы оздоровления и отдыха на основе климатических и ландшафтных преимуществ. Отражен фестиваль имидж региона, который он приобрел, в первую очередь, благодаря Международному фестивалю искусств «Славянский базар в Витебске». Помимо него, в области проводится целый ряд фестивалей: Международный Репинский пленер, Международный музыкальный фестиваль им. И.Соллертинского, Международный фестиваль органной музыки «Званы Сафіі», Международный фестиваль старинной и современной камерной музыки в Полоцке и др. Не осталось без внимания и то, что в Витебске ведется подготовка специалистов с высшим образованием в области дизайна (ВГТУ), неоднократно проводились показы коллекций одежды молодых дизайнеров «Белая амфора», располагается музей М.Шагала, проводятся Международные Шагаловские дни. На основании этого заявляются амбициозные планы стать регионом талантливых дизайнеров и художников с мировым именем.

По мнению автора, из всех регионов лишь образ Витебского региона имеет свое «лицо». На основе представленного образа будущего можно сформулировать миссию с функциями столицы музыкальных фестивалей,

дизайна и республиканской здравницы, выделить такие направления развития, как техническое образование, IT-сфера, малое предпринимательство в области сельского туризма и др. И не случайным, по мнению автора, является то, что к разработке стратегии в этом регионе привлекалось большее количество разработчиков из самых разных сфер.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в результате проведенного анализа выявлены следующие общие недостатки стратегического территориального планирования в Республике Беларусь: нечеткая формулировка видения будущего, отсутствие сформулированной миссии, слабая связь стратегических целей с образом будущего, отсутствие сценарного подхода, рассмотрение преимущественно эволюционных путей развития, недостаточность общественного участия, отсутствие продвижения как процесса разработки СУР, так и разработанного проекта.

На основе этого можно сформулировать следующие рекомендации по совершенствованию целеполагания и участия в этих процессах широкого круга участников:

1. Более точно формулировать образ желаемого будущего, формулировать миссию существования и развития на основе исследования приоритетов региональных и местных сообществ.

2. Использовать сценарное прогнозирование, которое в сочетании с дорожным картированием дает возможность лучшего понимания ситуации, повышения уровня адаптации к изменениям внешней среды, облегчает разработку стратегических планов.

3. Ориентироваться не только на имеющиеся преимущества и развитие сложившихся функций региона, но и на создание новых конкурентных преимуществ; перейти от логической цепочки: «Где мы были? Где мы сейчас? Куда мы можем попасть?» к решению вопросов: «Где мы хотим быть? Чего нам для этого не хватает?».

4. Применять различные инструменты участия заинтересованных лиц и организаций в стратегическом планировании:

– опрос жителей с применением открытых вопросов, дающих возможность респондентам высказать свою точку зрения или идею;

– разработка и поддержание интерактивного сайта для поиска оригинальных идей, проведения конкурсов проектов, обсуждения различных вариантов развития, а также распространения информации о процессе стратегического планирования;

– общественные презентации стратегии, проведение семинаров с целью исследования реакции общественности на разработанную стратегию;

– включение представителей бизнес-сообщества и местного сообщества в экспертные группы по стратегическим направлениям и т.д.

5. Четко увязывать стратегические цели с видением будущего и сформулированной миссией.

Однако, несмотря на выявленные недостатки, разработка проектов стратегий - уже большой шаг в сторону перехода к стратегическому планированию развития регионов Беларуси.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байнев, В.Ф. Экономика и управление регионом: учебное пособие для студентов вузов / В.Ф. Байнев, С.А. Пелих, А.М. Радевич; под общ. ред. С.А. Пелиха. – Минск: Современная школа, 2007. – 255 с.

2. Богданович, А.В., Чиж, Д.А. Методологические вопросы разработки стратегии регионального развития страны / А.В. Богданович, Д.А. Чиж // Экономический бюллетень НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь. – 2012. – №1. – С. 56-63.

3. Фатеев, В.С. Развитие регионов и городов в Республике Беларусь тенденции, направления совершенствования государственного регулирования // Регионалистика: сборник научных трудов / УО "Гродненский гос. ун-т им. Я.Купалы". – Гродно: ГрГУ, 2012. – С.17-36.

4. Рекомендации по разработке региональных стратегий устойчивого развития в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск. – 2015. – Режим доступа: <http://regdev.by/>. – Дата доступа: 18.01.2016.

5. Ефимов, В.С. Стратегическое управление городом: курс лекций. – Красноярск: РИО СФУ, 2007. – 243 с.

6. Лапыгин, Д.Ю. Разработка плана стратегического развития региона // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №2. – С.85-101.

7. Поддержка регионального и местного развития в Беларуси. Областные стратегии [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://regdev.by/>. – Дата доступа: 25.05.2016.

8. Поддержка регионального и местного развития в Беларуси. Отчеты. [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://regdev.by/>. – Дата доступа: 25.05.2016.

9. Бочкарева Т.В. Самарцев, С.Е. Ко второму «рождению» [Электронный ресурс] // АНО «УРБЭКС - развитие». – Режим доступа: <http://www.urbeks.ru/publications/40/kovtoromu-rozhdeniyu>. – Дата доступа: 27.05.2015.

Статья поступила в редакцию 12 ноября 2016 года.

УДК 330.101.2.3

ОБРАЗОВАНИЕ И ЗДРАВООХРАНЕНИЕ В ЧЕЛОВЕЧЕСКОМ
КАПИТАЛЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.Г. БОБРОВА

кандидат экономических наук,
зав. сектором социально-демографической политики
Института экономики НАН Беларуси

Ю.Н. ПЕТРАКОВА

научный сотрудник сектора социально-демографической политики
Института экономики НАН Беларуси

Н.М. ЩЕРБИНА

старший научный сотрудник сектора социально-демографической
политики Института экономики НАН Беларуси

Аннотация

В статье дана оценка полученным достижениям и существующим проблемам, предложены направления совершенствования сферы образования и здравоохранения

Ключевые слова: человеческий капитал, социальная сфера, государственные расходы, государственно-частное партнерство.

Abstract

The evaluation of the achievements and existing problems of education and healthcare sectors was obtained, directions of their improvement were presented.

Key words: human capital, social area, government expenditure, public-private partnership.

ВВЕДЕНИЕ

Фундаментальной основой формирования и накопления человеческого капитала в любой стране выступают сферы образования и здравоохранения, обеспечивающие условия для всестороннего развития человека, поддержания долгой и здоровой жизни. В Республике Беларусь уже более 20 лет в стратегических государственных документах делается упор на инвестирование в развитие человеческого потенциала. За этот период позиция страны по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) значительно улучшилась. Индексы здоровья и долголетия,

образования, благосостояния, формирующие ИРЧП, отражают позитивные тенденции в развитии сферы образования и здравоохранения. Однако на сегодняшний день существует ряд пробелов, препятствующих функционированию данных сфер на высоком постиндустриальном уровне. Экономические потрясения, спад производства, перестройка многих сфер экономики делают невозможным увеличение социальных расходов. В этой связи существует необходимость привлечения новых источников финансирования сферы образования и здравоохранения, развития новых форм предоставляемых социальных услуг, которые обладают значительным нереализованным потенциалом.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Индикаторы развития образовательной сферы отражают традиционно высокий уровень образовательных достижений Беларуси. Уровень образования характеризуется несколькими показателями, используемыми ООН для расчета индекса развития человеческого потенциала. Один из них – грамотность населения. Данные переписи населения 2009 г. указывают на практически 100% грамотность населения. Такой высокий показатель грамотности стал результатом целенаправленной политики по всеобщему охвату образованием, проводимой в СССР [1, с. 45].

Второй составляющей индекса образования, входящего в состав ИРЧП, является показатель продолжительности учебы в годах. В соответствии с данными переписи населения 2009 г. половины всего населения Республики Беларусь в возрасте 10 лет и старше имеют профессиональное образование (54,0%), еще 35,5% - имеют общее среднее или базовое образование и 11,1% общее начальное. Доля лиц, имеющих высшее образование, среди населения в возрасте 15 лет и старше за двадцать лет в стране увеличилась с 10,8% в 1989 г., до 14,0% в 1999 г. и до 18,9% в 2009 г. Доля лиц, имеющих среднее профессиональное (среднее специальное) увеличилось с 17% до 22% и до 27,0% соответственно.

Четверть всего занятого населения страны имеет законченное высшее образование. Почти половина всего занятого населения имеет среднее специальное или профессионально-техническое образование. Среднее общее образование имеет 21,5% занятого населения. Только около 3% занятого населения имеет образование ниже среднего [1, с. 46].

Образования – важный фактор накопления человеческого капитала. «Получение образования свидетельствует о том, что человек в большей степени ориентирован на будущее» [2, с. 35]. Базис для развития качественного человеческого капитала закладывается на начальном этапе получения образования, в детских дошкольных учреждениях. Охват детей

дошкольными учреждениями в среднем по стране достигает 75%. На сегодняшний день система дошкольного образования предусматривает сохранение многофункциональной сети учреждений дошкольного образования; развитие вариативных форм организации дошкольного образования, в том числе на платной основе. При этом развитие полноценных учреждений дошкольного образования частной формы собственности в Беларуси практически отсутствует.

Привлечению новых ресурсов для развития дошкольного образования может способствовать продвижение проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), целью которого является оптимальное взаимодействие государства и частного сектора в интересах более полного удовлетворения социальных потребностей населения.

Запрос на реализацию проектов ГЧП в сфере образования сформирован растущим спросом на платные образовательные услуги со стороны населения. В настоящее время развитие разнообразных форм организации дошкольного образования на базе государственных детских дошкольных учреждений достигается путем оказания платных услуг. Сфера и вариативность оказываемых платных услуг в учреждениях образования определяется уровнем жизни населения, наличием спроса и интересами отдельных групп населения, реальными возможностями удовлетворения спроса со стороны учреждения образования (состоянием материально-технической базы, наличием квалифицированных кадров). Имеющие место формы платных услуг в детских дошкольных учреждениях, а также учреждениях среднего образования (кружки, спортивные секции, факультативные занятия) представляют собой выполнение плановых задач по привлечению дополнительных финансовых средств в соответствующие учреждения. Реализация проектов ГЧП подразумевает совершенно иной принцип организации функционирования объектов социальной инфраструктуры.

Полноценным проектом ГЧП в сфере образования могло бы стать развитие сети частных детских садов, особенно в районах плотного заселения, где ощущается нехватка детских дошкольных учреждений. Вкладом государства в данном случае может стать передача частному бизнесу в целевое использование капитальных строений, софинансирование капитальных расходов. В образовательных проектах ГЧП частному бизнесу отводится решение текущих материальных и управленческих вопросов, при этом стратегический контроль за предоставлением социальных услуг остается за государством.

Приемлемым вариантом также может стать система государственного социального заказа на предоставление образовательных услуг, при котором на основании тендера выбирается частное учреждение образования, зарплатные расходы которого финансируются из бюджета.

С одной стороны, развитие системы функционирования различных типов частных детских садов (например, сад-ясли для детей до года, мини-детский сад на основе домашнего воспитания в многодетной семье) позволит решить проблему переполненности и нехватки дошкольных учреждений. Расширение предоставляемых частной инициативы в образовательной сфере также позволит решить проблемы занятости некоторых категорий населения: молодых матерей, не планирующих находиться длительное время в декретном отпуске; лиц с педагогическим образованием, трудоустройство которых (особенно по распределению) не всегда возможно; лиц пенсионного возраста, для которых работа с дошкольниками может служить своего рода адаптацией к жизни после окончания основной профессиональной деятельности.

Следующей ступенью получения образования являются общеобразовательные школы, где закладываются знания и навыки, применяемые индивидом в дальнейшей трудовой деятельности. Доступ к среднему образованию на протяжении последних десятилетий значительно расширился. Совокупный охват общим средним образованием достигает 100%.

Существенной проблемой среднего образования в Беларуси является необходимость оптимизации сети школ. Численность учащихся общих образовательных школ с 2005 г. уменьшилась на 25% [3, с. 54]. В период с начала 1990-х годов в стране закрыты свыше 1 200 школ, что составило примерно 30% от количества школ, функционировавших на начало этого периода. Сокращение школ происходило преимущественно в сельских районах, что обусловлено резким сокращением количества учащихся в связи с демографическими изменениями и урбанизацией. Несмотря на то, что большинство учащихся (примерно 77,4%) проживают в городах, 60,4% школ и 35% педагогических кадров сконцентрированы в сельских районах, вследствие чего количество учащихся на одного учителя в сельских районах существенно ниже, чем в городских. В среднем показатель численности учащихся приходящихся на одного учителя к 2015 г. сократился до 7,9. Этот показатель по оценкам Всемирного Банка является одним из самых низких в регионе [4, с. 78]. В странах Европейского Союза данный показатель численности учащихся в расчете на одного учителя на уровне среднего образования находится в пределах 10-12 учеников на одного учителя.

В Беларуси сокращение количества учеников, приходящихся на одного учителя, привело к увеличению расходов на одного учащегося, но не способствовало повышению качества обучения. При этом нехватка педагогических кадров в стране постоянно озвучивается в качестве ключевой проблемы среднего образования. Решение проблемы избытка педагогических кадров в отдельных районах и их острой нехватки

в крупных городах возможно посредством стимулирования внутренней мобильности учителей. Выходом может стать поддержка маятниковой миграции учителей – компенсация дорожных расходов на ежедневные поездки на работу из сельских населенных пунктов в города и организация подвоза учеников в школы более крупных населенных пунктов.

Все учащиеся проходят программу базового образования, при этом большинство продолжает учебу в старших классах средней школы. Среди учреждений среднего образования в зависимости от уровня предлагаемых знаний выделяются общеобразовательные школы, гимназии и лицеи. Помимо вариации уровня образования в зависимости от учебного заведения в соответствии с Программой деятельности Правительства Республики Беларусь на 2015 год, начиная с 2015/2016 учебного года на III ступени общего среднего образования в учреждениях общего среднего образования введено профильное обучение, в рамках которого предусмотрено изучение отдельных учебных предметов на повышенном уровне, а также возможность проведения факультативных занятий профессиональной направленности (профессионально ориентированных курсов) [5]. Учитывая растущий спрос на получение качественного среднего образования (увеличение количества поступающих в гимназии и лицеи) было бы целесообразно вернуть профильные направления на II ступень среднего образования (5-9 классы). Профессиональное ориентирование учащихся в период обучения, а также введение аналогов международного бакалавриата в средних школах позволит сделать дальнейший процесс обучения целенаправленным и ориентированным на освоение конкретных профессий.

По данным переписи населения 2009 г., удельный вес людей с высшим образованием в трудоспособном населении составлял 20,5%. Увеличение интереса к получению высшего образования в последние годы оказало положительное воздействие на качественные характеристики рынка труда - четверть всего занятого населения страны имеет законченное высшее образование. С другой стороны, широкое распространение высшего образования привело к девальвации концепции подготовки специалистов высшей квалификации, поскольку происходило на фоне отсутствия соответствующих механизмов обеспечения качества. Постепенно наличие высшего образования у работника стало рассматриваться работодателем не как профессионально-квалификационная характеристика, а как социальный императив, обязательное требование для приема на работу для большинства рабочих мест. Высшее образование стало выполнять не столько функцию подготовки уникальных кадров высшей квалификации, сколько функцию общей социализации.

Такое интенсивное развитие высшего образования привело к снижению качества профессиональной подготовки на базе вузов, дифференциации выпускников по степени востребованности. На рынке труда, особенно в столице, наметилась тенденция дифференцированного спроса на выпускников одинаковой специальности, когда работодатели при аналогичной записи специальности в дипломе отдают предпочтение выпускникам определенных ВУЗов. В результате система высшего образования Беларуси пришла к состоянию, когда спрос на образовательные услуги, в том числе внешний, достаточно высок, способность удовлетворить этот спрос также достаточно высокая, но при отсутствии развития качественных характеристик, в целом отдача от широкого охвата населения высшим образованием для страны будет крайне низкой, а рабочая сила, выходящая на рынок труда, хотя и высокообразованной, но неконкурентоспособной. В этой связи необходимо пересмотреть основы системы высшего образования с целью более активной координации образовательной политики между государством, учебными заведениями и частным сектором. Доступ молодежи к получению высшего образования должен коррелировать с нуждами работодателей и потребностями экономики.

Отсутствие полноценной отдачи от образовательного потенциала населения Беларуси связано, в том числе и с ограниченным пониманием роли образования в жизни человека. Образовательный процесс, как правило, заканчивается с получением диплома о высшей ступени образования. Важным является осознание и принятие факта, что в современных условиях качественное образование является продуктом, получаемым на протяжении всей жизни. Формирование образовательного потенциала индивида связано с непрерывным обучением – накоплением профессиональных навыков, повышением квалификации, дополнительным образованием. Получение дополнительного образования во всех возрастах способствует трудовой мобильности работников и расширению их доступа к экономическим возможностям.

Изменяющаяся структура экономики и потребностей рынка труда формируют запрос как на новые профессии, так и на дополнительные профессиональные навыки в рамках уже существующих специальностей. Обучение и подготовка одного специалиста определенной профессии занимает значительный промежуток времени и зачастую осуществляется по догоняющему принципу (например, растущий спрос на специалистов в сфере логистики в начале 2000-х годов был удовлетворен только к середине десятилетия, а уже через пару лет в силу развития информационных технологий в сфере логистики на рынке труда уже наблюдался избыток специалистов данной квалификации). Переподготовка кадров может способствовать выполнению текущего

запроса в течение меньшего временного периода. В Беларуси система переподготовки кадров развивается в нескольких направлениях: переподготовка на базе высшего образования, предусматривающая получение новой специальности, внутриведомственная переподготовка с получением дополнительной квалификации, профессиональная подготовка по востребованным специальностям на базе частных учреждений дополнительного образования. Дальнейшее развитие системы непрерывного образования внесет вклад в развитие национальной экономики как посредством своевременного обеспечения потребности в квалифицированных кадрах на рынке труда, так и посредством расширения рынка дополнительных образовательных услуг в целом.

* * *

Разностороннее развитие личности, формирование специалиста-профессионала для инновационной экономики невозможно без доступной высокотехнологичной медицины, развивающей использование превентивных мер в сфере здравоохранения. В Республике Беларусь поставленные к 2015 году задачи Целей развития тысячелетия в сфере здравоохранения уже решены, что позволяет констатировать о достижении европейских параметров поставленных целей в отношении защиты жизни детей и матерей. Текущая задача заключается в том, чтобы сохранить позитивные тенденции. Однако, низкая культура здоровья взрослого населения и потребительское отношение к системе здравоохранения, с одной стороны, и нерешенность проблем финансового и кадрового обеспечения организаций, с другой стороны, приводят к прогрессирующей нагрузке на систему и невозможности выполнения возложенных на нее функций. Поэтому совершенствование здравоохранения имеет два тесно связанных между собой направления.

Первое направление касается организации и реорганизации здравоохранения на базе новых медицинских технологий. Характер медицинского учреждения существенным образом зависит от места его расположения: крупный городской центр, малый город или село. Не решена задача внедрения не только новых технологий лечения, но и новых технологий организации здравоохранения, типа «семейный доктор», дневной стационар и т.д.

В Беларуси необходимо уменьшить избыточные мощности и оптимизировать сектор стационарных учреждений здравоохранения. Сэкономленные в результате данных мероприятий бюджетные средства могут быть направлены на инвестиции в модернизацию оборудования и инфраструктуры в целях повышения качества медицинской помощи в больницах. Приоритет необходимо отдавать областным больницам за пределами г. Минска. Кроме того, поскольку больницы являются

неделимыми активами, целесообразно сосредоточить их в городах при условии, что городские больницы будут также доступны и для жителей сельских районов.

Необходим пересмотр нормативно-правовой базы. В Беларуси реализуется широкий перечень программ, направленных на преодоление отдельных заболеваний. По многим из них уже получен положительный эффект. Тем не менее, концентрация ресурсов в отдельных областях наносит урон охране общественного здоровья. Программы борьбы с конкретными заболеваниями следует интегрировать в общие структуры системы здравоохранения. В современном обществе пациент имеет право на качественное обслуживание в сфере здравоохранения. Однако в Беларуси все еще нет специальных институциональных структур для обеспечения безопасности пациентов, как, например, в Германии, Дании и Нидерландах.

В настоящее время состояние медико-санитарной службы в Республике Беларусь находится на высоком уровне, но темпы его улучшения будут снижаться. Это подтверждается и мировым опытом. Что свидетельствует о том, что потенциал укрепления здоровья, представленный обеспеченностью медикаментами, улучшением и повышением качества медицинских услуг практически реализован. Требуется переход к новой стратегии: от лечения к профилактике. Профилактика является способом сохранения и укрепления здоровья. Несмотря на то, что она требует вложения существенных средств и что оценить ее результативность возможно через длительный период времени, она становится главным резервом, способным повлиять на сокращение уровня заболеваемости и смертности населения, особенно от социально-обусловленных причин.

Местным и республиканским органам власти рекомендуется предусмотреть повышение не только общей доли бюджетных расходов на здравоохранение, но и повышение той ее части, которая будет направлена на профилактику, что позволит успешно решить задачи по пропаганде здорового образа жизни и формированию у населения самосохранительного поведения.

Рекомендуется также изыскать средства на открытие центров здоровья в каждом регионе страны. Их финансирование частично может быть возложено на местные организации и предприятия. Практическая реализация данного направления может представлять собой социальное предпринимательство, а именно взаимовязанный механизм регулярной материальной помощи от предприятий и организаций для проведения специальных мероприятий по пропаганде здорового образа жизни взамен на льготы по налоговым вычетам. Основными функциями таких центров могут стать: пропаганда здорового образа жизни; обучение граждан

методам профилактики; оценка резервов организма; формирование ответственного отношения к здоровью.

Второе направление реформирования здравоохранения касается финансовой стороны деятельности его учреждений. Ключевым принципом реформы системы финансирования здравоохранения должно стать выделение бюджетного финансирования на оказание медицинской помощи гражданам, а не медицинским учреждениям. Первичная медицинская помощь может финансироваться в расчете на одного человека с учетом результативности проведенных мероприятий. Для этих целей врачи первичного звена и поликлиники должны сформировать реестр пациентов и получать оплату по формуле в расчете на одного человека с последующей корректировкой на объем оказываемой помощи и ключевые показатели качества.

Одним из вызовов современного развития охраны здоровья является в целом слабое финансирование медицинской сферы.

В Беларуси в 2013 г. расходы на здравоохранение, физическую культуру и спорт несколько увеличились и составили 4,3% от ВВП. Такой размер выше, чем в среднем по странам СНГ (2,7% ВВП), но ниже уровня 10 новых стран ЕС (5,4%). Например, по данным Национального фонда страхования Литвы, в этой стране на здравоохранение тратится 7% от ВВП [4, с.46]. Кроме того, несмотря на то, что общая доля расходов государственного бюджета на разработку новых методов в медицине, новых препаратов и медицинской технике увеличивается, в регионах все еще наблюдается нехватка высокотехнологичной медицинской техники. Данная проблема с одной стороны должна быть решена на уровне распределения средств местных органов власти с другой, ее частичное решение заложено в развитии новых форм организации медицинских услуг, представляющих собой дополнительный источник финансирования. К ним относятся: добровольное медицинское страхование (ДМС), развитие рынка платных услуг, государственно-частное партнерство.

Результатом повсеместного медицинского страхования станет улучшение структуры финансирования здравоохранения: каждый из источников финансирования здравоохранения будет иметь строго целевое назначение. Наличие повсеместного страхования здоровья и жизни позволило бы решить наряду со специфическими, общие задачи по социальной защите наиболее уязвимых в социальном плане слоев населения и сократить расходы бюджета. Важным принципом реформирования страхования в социальной сфере является разделение ответственности за уплату страховых взносов между человеком и работодателем.

Дополнительным источником финансирования социальной сферы становится увеличение объемов экспорта услуг здравоохранения и образования путем расширения перечня предоставляемых высококачественных услуг, в том числе платных. На фоне общей тенденции сокращения темпов роста объемов платных услуг, ситуация в здравоохранении может считаться достаточно благоприятной. Проблемы наблюдаются в сфере образования, которая имеет нереализованный потенциал. Важным является преодоление сокращения доли платных медицинских, образовательных и санаторно-оздоровительных услуг в общей доле платных услуг, а также рост их объемов по отношению к предыдущему году.

ВЫВОДЫ

Несмотря на высокие достижения в области обеспечения доступа к образованию и охране здоровья, в системе образования и здравоохранения сохраняются проблемы, препятствующие полноценному накоплению и развитию человеческого потенциала.

Социально-экономическое развитие на 2016-2020 годы предусматривает целый комплекс мероприятий, направленных на повышение качества системы здравоохранения и образования. При этом упущены из виду дальнейшее развитие потенциальных с точки зрения экономического роста направлений. Расширение возможностей для реализации частных инициатив в сфере образования (проекты ГЧП) и здравоохранения (развитие платных услуг и добровольного медицинского страхования) позволило бы обеспечить растущий спрос населения на качественные образовательные и медицинские услуги и способствовать снижению бюджетной нагрузки на финансирование государственных расходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шахотько, Л.П. Динамика численности и структуры населения Беларуси Основные вызовы демографической безопасности: сходства и различия в Молдове и Беларуси / Л.П. Шахотько: Штиинца, – 2010. – С. 39-66.
2. Образование в Республике Беларусь: статистический сборник. - Минск: Национальный статистический комитет, 2015. – 226 с.
3. Солодовников, С.Ю. Социальный капитал как фактор экономического роста // Экономика и банки. – 2015. – №1. – С. 32-34.

4. Обзор государственных расходов в Республике Беларусь. Всемирный Банк, 2013 г. Часть 2 Доклад № 74148-BY [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/04/05/000333037_20130405101422/Rendered/PDF/741480ESW0P123032700PUBLIC00Russian.pdf. – Дата доступа: 21.10.2015.

5. Введение профильного обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.academy.edu.by/profobuch.html> – Дата доступа: 21.06.2016.

Статья поступила в редакцию 12 ноября 2016 года.

УДК [330.341.1+ 339.972]

РАСПРОСТРАНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРЕОДОЛЕНИЕ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗРЫВА

А.Ш. МАРГАРЯН

канд. экон. наук, доцент, декан факультета регулирования экономики
и международных экономических отношений Армянского
государственного экономического университета, г. Ереван, Армения

А. ПИКА

д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой инновационной
экономики, Университет Хоэнхайм, г. Штутгарт, Германия

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы модернизации и инновационного развития экономики Армении. Ситуация стремительно меняется с вступлением Армении в Евразийский экономический союз (ЕАЭС). В новом экономическом пространстве открываются возможности для траектории инновационного роста экономики Республики, открываются новые рынки для расширения экспорта из Армении в страны ЕАЭС.

*Но в тоже время усиливается конкурентная борьба внутри союза и только конкурентные товары смогут попасть в новые рынки. В связи с этим Армении нужна грамотная политика в плане организации конкурентного экспорта. Понимая важность быстрых действий в создании конкурентного экспорта в исследовании подробно изучены проблемы технологического развития Армении в целом. Исследовано международное позиционирование Армении на основе анализа глобального инновационного индекса, которое наглядно показывает на каком технологическом уровне развития находится экономика Республики. Рассмотрены вопросы скорости изменения инновационного развития в терминах **бета** (β) - и **сигма** (σ) - конвергенций. Сделаны расчёты с помощью эконометрического моделирования, которые помогли понять скорость технологических изменений в трех пространствах (Евразийский экономический союз, Евросоюз и Союз независимых государств - СНГ). Сделаны значимые выводы, которые помогут действовать адресно в области обеспечения инновационного развития армянской экономики в новой экономической среде.*

Ключевые слова: конвергенция, конкурентоспособность, эконометрические модели, конкурентные преимущества, пространственные данные, скорость трансформации экономики.

Abstract

In the article are studied questions linked with modernization and innovative development of economy of Armenia. The situation is changing extensively as Armenia became a member of Eurasian Economic Union. The opportunities for new horizons of the economic growth are being opened in the new economic environment. The markets of republics of union open their doors towards Armenian goods and services.

Meanwhile, the competitive struggle is getting stronger inside Eurasian union economics and only competitive goods can entered into the new areas of the total union market. In this situation Armenia needs in clever and clear policy for organizing competitive export volumes. Knowledge of the importance of rapid actions in creating competitive export forms the issues and challenges of the technological development in Armenian economy which have been examined in details in the article. It is analyzed the global innovation index, which lets us understand the level of Armenian Economy technological development. In the article it is discussed the speed of changes of the innovative development in term of β and σ convergences. Econometric models are used to understand the speed of the technological changes in three major areas: Eurasian Economic Union, European Union and CIS which help to find out factors having impact on the real export of goods and services from Armenia to union republics. In the end of the article important conclusions are existed, they will help targeted act in the field of innovation development of the Armenian economy in the new economic environment.

Keywords: convergence, competitiveness, econometric models, competitive abilities, spatial data, the speed of the transformation of economy.

ВВЕДЕНИЕ

После распада советского союза сложилась ситуация, при котором страны социалистического блока потеряли давние экономические связи, а для развития новых экономических связей нужна была новая конкурентоспособная экономика. Конечно за 20 лет, например, у Армении, появились многоканальные экономические и культурные отношения с такими высоко развитыми странами мира как Франция, США, Канада на рынках, у которых есть некоторый узкий спектр товаров из Армении. Для расширения ассортимента благ из Армении в западные страны нужны конкурентные товары. С другой стороны, у армянских товаров открыты рынки для стран членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС), но тут также ожесточенная борьба, и только конкурентные производители будут в выигрыше. И для Армении, и для стран постсоветского блока важнейшей задачей является преодоление хронической неконкурентности

отечественного производства. Один из путей - это распространение технологий будущего во все области жизни, во всех странах ЕАЭС, в том числе и в Армении. Важно отметить, что за 20 лет постсоветского развития Армении показало, что для масштабной трансформации экономики или для новой траектории роста нужны огромные финансовые ресурсы и существенный политический вес на политической карте мира. С этой точки зрения участие Армении в разных интеграционных проектах дадут возможность выйти на новые рынки и на ввоз новейших технологий.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В данном исследовании были сформулированы три пространства или траектории роста для экономики Армении. Первым приоритетом для разделения этих пространств служит территориальная близость Армении к странам участникам этих пространств. Второе, это тесные экономико-культурные связи, и третье, это разные технологические уровни развития. В работе детально изучено место Армении в этих технологических форматах. Но для того чтобы понять суть технологического развития, надо сперва обозначить общий показатель технологического развития в этих пространствах. В качестве подходящего показателя был подобран показатель глобального инновационного индекса (ГИ) [1]. Этот индекс рассчитывают в глобальном масштабе с использованием 80 показателей [2]. ГИ дает наглядное понятие в каком месте находится страна с точки зрения технологического развития в мировом измерении. Так, этот индекс включает два основных понятия (компонента), это:

- Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (*Innovation Input*);
- Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (*Innovation Output*).

Первый компонент объединяет такие показатели, которые оценивают потенциал страны или готовность к инновационным изменениям. Первым фактором показателя проведения инноваций (*Innovation Input*) являются институты, такие как верховенство закона в исследуемой стране, политическая стабильность, второе, человеческий капитал и исследования, куда входят такие интересные показатели, как расходы страны на учебу, склонность к инновациям, возрастная структура общества, третий показатель – это инфраструктура. Тут внимание обращается к таким показателям, как количество интернет пользователей, персональных компьютеров, инвестиции в телекоммуникационный сектора экономики, четвертое место отведено развитию внутреннего рынка, например доля прямых инвестиций, состояние кредитования, барьеры для выхода

в национальные рынки и последним показателем является развитие бизнеса, где рассматриваются такие индикаторы, как число компаний инвестирующие в исследования и развитие, технологическая трансформация, состояние использования интернета для бизнес целей.

Второй компонент (Innovation Output) показывает уже достигнутые результаты по адаптации экономики к новым условиям. Так в списке этого компонента намечаются такие показатели, как развитие технологий и экономики знаний и результаты креативной деятельности. Первый показатель включает экспорт высокотехнологичных товаров, инновации в новые технологии, присутствие кластеров в стране. Второй блок показателей включает показатели конкурентоспособности и благосостояние страны. Например, экспорт товаров, экспорт услуг, ВВП на душу населения, индекс потребительских цен ит.д. В данной работе рассмотрены 3 важных вопроса.

- Как страны трех пространств распределены по индексу ГИ?
- Какая скорость трансформации экономик трех пространств в свете улучшения показателя ГИ?
- Какие общие проблемы имеют страны с низкой скоростью трансформации экономики?

Для ответа на первый вопрос надо дать четкое объяснение понятия “трех пространств”. В данной работе страны распределены по трем кластерам, основой формирования которых служат те политические объединения, которые образовались вокруг границ Армении. В таком ракурсе взяты три реальные политико-экономические объединения - Европейский союз, СНГ и Евразийский экономический союз. Армения является участником двух последних союзов и тесно сотрудничает с Европейским союзом. Армения связана тесными экономическими и культурными узами с постсоветскими странами, и имеет очень плотные союзнические отношения с Россией. В тоже время многовекторная политика не мешает иметь тесные связи с европейскими странами, например, с Францией. Эти три формата сотрудничества оказывают действенное влияние на формирование индекса ГИ Армении.

Можно констатировать, что после распада СССР некоторые неолиберальные (“мейнстрим”) концепции стали отправной точкой для перехода от плановой к рыночной экономике всех стран союза и их опыт в некоторых областях дали возможность встать на путь инновационного развития. Надо предполагать, что в обозримом будущем, эти три пространства объединятся, так как это способствует к изменению траектории роста всех экономик уже в едином экономическом, политическом и культурном пространстве.

Сперва детально познакомимся с динамикой индекса ГИ Армении [1] в 2011-2015 годах с помощью ниже приведённого графика, рисунок 1.

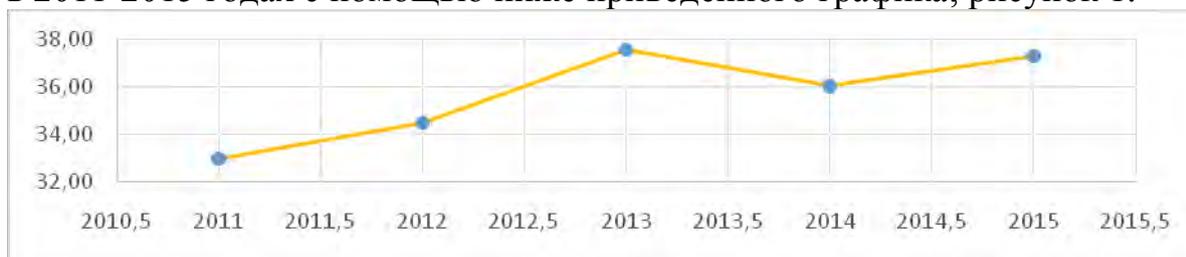


Рисунок 1 – Динамика изменения индекса ГИ Армении в 2011-2015 гг. Источник: [1]

Анализируя динамику индекса спомощью графика, можно сказать что в долгосрочной перспективе рост индекса ГИ очевиден, только в 2014-ом году наблюдался спад индекса. В 2015-ом уже можно видеть рост. Индекс ГИ в 2015-ом году для Армении составил 37,31. Среднее значение индекса за последние 5 лет составил 30.46. Согласно методологии максимальное значение индекса 100 (чем ближе к 100, тем лучше). С этой точки зрения Армения показывает не радужные результаты. Но пока рано ставить оценки, так как, надо сравнивать страны выше указанных пространств, с другой стороны, анализировать под категории индекса. Для этого рассмотрим индексы показателей **Innovationinput** и **Innovationoutput** в 2011-2015 [1] годах с помощью графиков на рисунке 2.

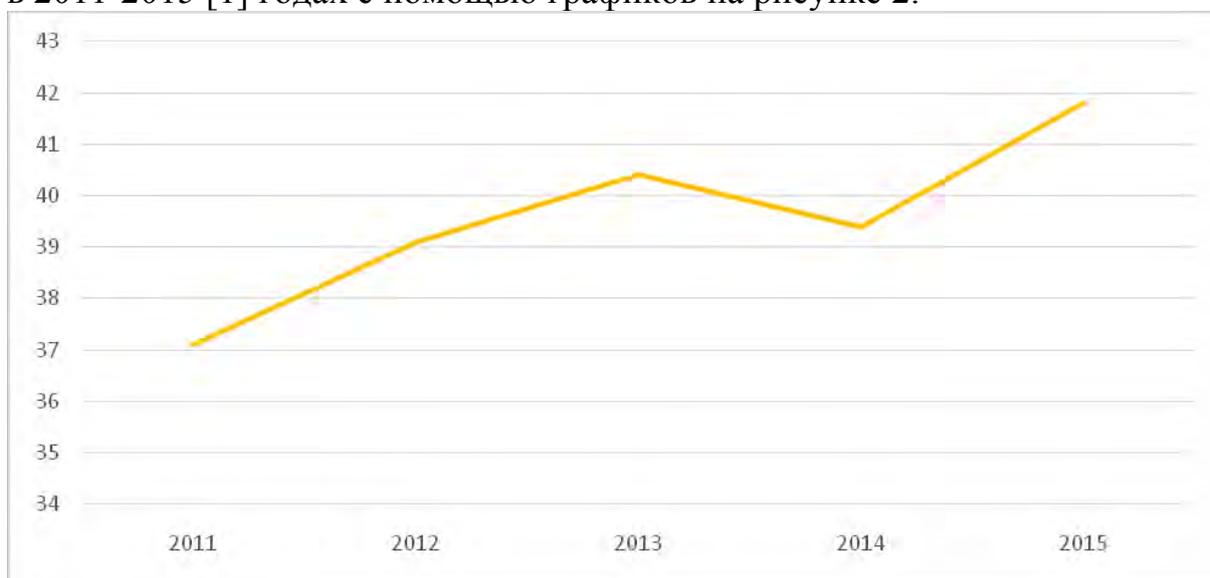


Рисунок 2 – Динамика индекса Innovationinput в 2011-2015 гг. [1]

Индекс располагаемых ресурсов и условия для проведения инноваций или показатель Innovationinput в данном периоде имеет тенденцию роста. Самое большое значение показателя зафиксировано в 2015-ом году - 41,8. Если внутренние предпосылки для инноваций имеют тенденцию роста,

то другое наблюдается для индекса Innovation Output, которое показывает достигнутые практические результаты осуществления инноваций. Этот показатель занимает свое должное место, так как оценивает эффективность инновационной политики. Наглядно, что динамику Innovation Output в 2011-2015 годах можно отслеживать с помощью графика, приведенного на рисунке 3.

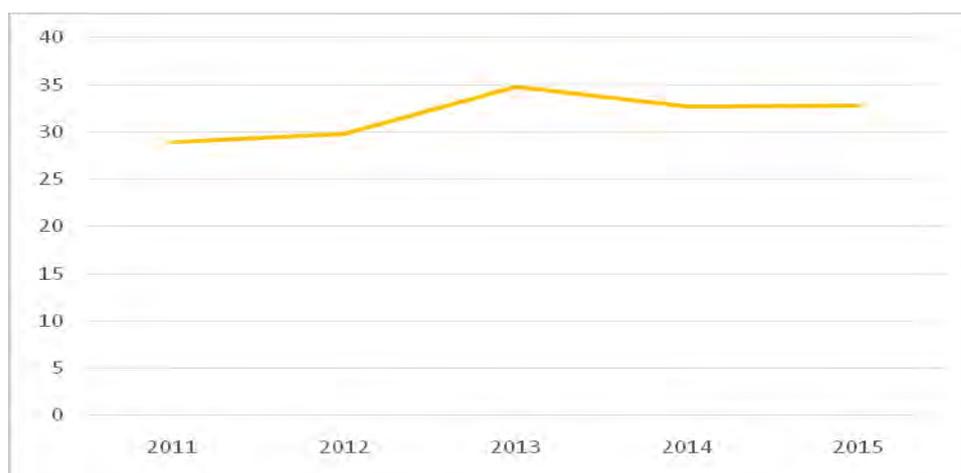


Рисунок 3 – Динамика индекса Innovationoutput в 2011-2015 гг. [1]

Из графика можно сделать вывод, что политика инновационного роста экономики, фактически неудовлетворительны, так как индекс имеет тенденцию снижения, например, в 2013 показатель колебался вокруг значения 34,8, что слишком плохо, если фактически это значение самое высокое на интервале 2011-2015. Индекс Innovation Output снизился от максимального уровня до 32,8 в 2015 году.

С помощью другого графика, приведенного на рисунке 4, можно фиксировать динамику места Армении в рейтинге стран по показателю ГИ.

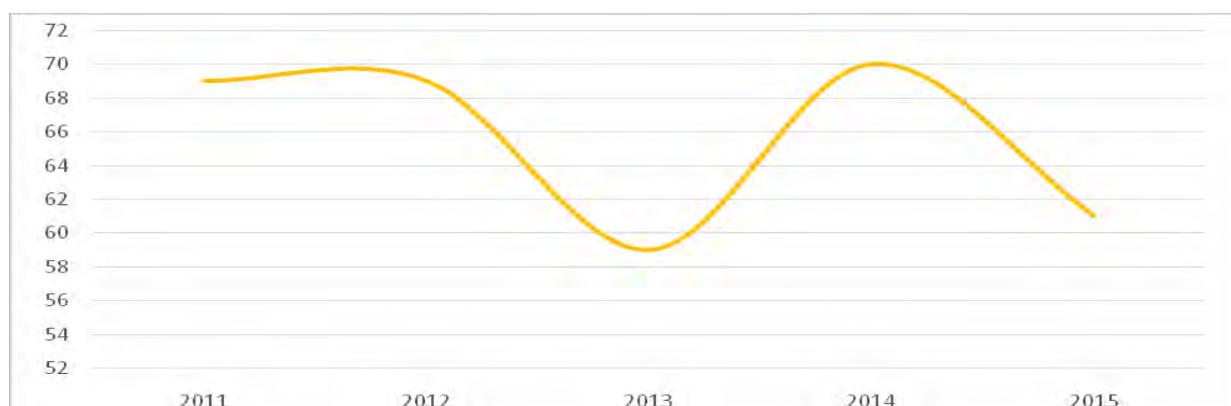


Рисунок 4 – Динамика рейтинга Армении по индексу ГИ в 2011-2015 гг. [1]

Этот показатель показывает, что рейтинг Армении по показателю ГИ имеет тенденцию снижения. Это хорошо, с точки зрения того, что Армения движется все ближе к кластеру стран с наивысшим уровнем ГИ, но медленными шагами. Например, в 2015 году Армения поднялась на 61-е место по показателю ГИ, среди 202 стран. Самое большое изменение рейтинга было зафиксировано в 2013. В этом году наблюдается минимальное значение, равное 59,0.

После детального представления фактов о месте Армении в рейтинге ГИ можно сравнить показатель ГИ по странам членом трех крупных объединений на территориях экономико-политических интересов Армении в 2015 году. В сравнительном графике, который приведен на рисунке 5, представлены показатели 37 стран.

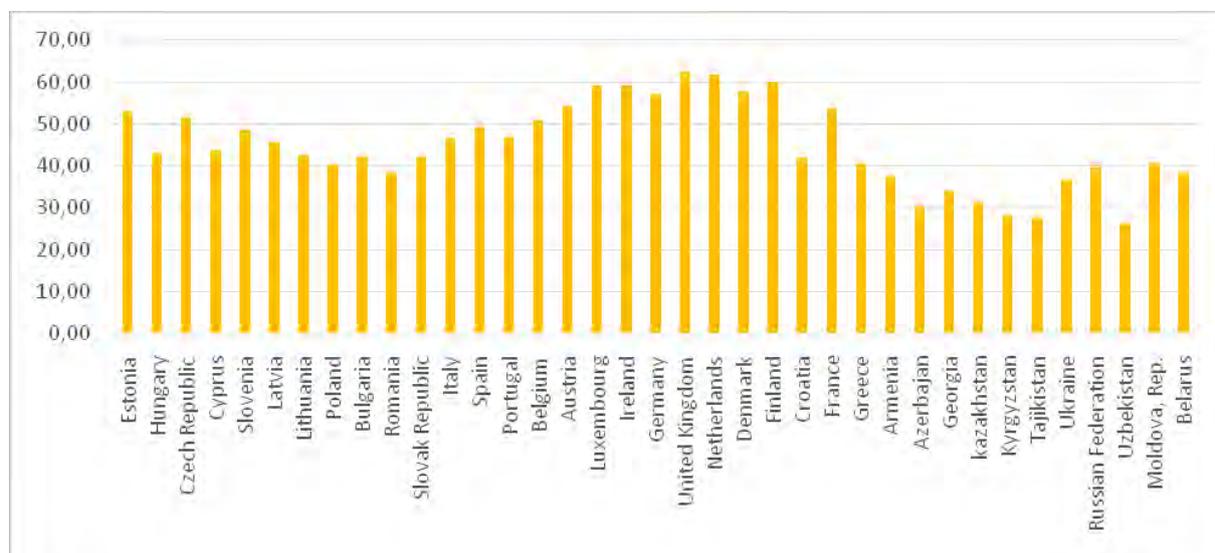


Рисунок 5 – Индекс ГИ по странам трех пространств 2015 г.

Из сравнительного графика видно, что абсолютным лидером являются страны Европейского союза - Великобритания и Нидерланды с показателями индекса ГИ соответственно 62,42 и 61,58. В СНГ абсолютным лидером является Молдавская республика - 40,53. В Евразийском союзе лидер Россия - 39,32, второе место занимает Белоруссия - 38,23, и только третье место занимает Армения - 37,31. В Европейском союзе, самый низкий показатель ГИ у Греции - 34,18. При этом, Греция отстает от Армении на три позиции. Хорошие показатели у новых членов Европейского союза: Эстонии - 52,81, Латвии - 45,51 и Литвы - 42,26. На Южном Кавказе бесспорным лидером по показателю ГИ является Армения, что является вектором позитивного настроения на инновационность экономики, и с эффективной политикой в этом направлении можно в перспективе надеяться на достижение уровня стран Балтии.

После детального изучения индекса ГИ и его составляющих показателей теперь перейдем к рассмотрению вопроса скорости движения к максимальному значению или по крайней мере к лидеру по показателю ГИ индекса. Стремление стран достичь высоких результатов по индексу ГИ вполне объективная задача, так как индекс включает очень чувствительные стороны социально-экономической жизни, и особенно по той части, которая связана с институциональными изменениями экономики, что должно привести к новому качеству экономического роста и существенно поднять уровень конкурентоспособности экономики.

При изучении скорости сокращения разницы между странами по индексу ГИ в работе использованы показатели конвергенции [3]. Бывают разные типы конвергенции: β , σ и групповая или кластерная конвергенция. Все показатели конвергенции имеют одну общую идею - найти скорость изменения разрыва между высокотехнологичными и низкотехнологичными экономиками. Разница между этими типами показателей конвергенции в том, что способы и механизм расчетов у каждого из них разные. Для начала определим начальное и конечное значение индекса ГИ для стран, входящих в выше определенные три пространства. Наглядно этот процесс можно представить в виде нижеприведенной таблицы, таблица 1.

Таблица 1 – Начальное и конечное значение индекса ГИ по странам трех пространств

Индекс ГИ по странам участникам трех пространств				
Группы трех пространств	№	Страна	Начало периода – 2011	Конец периода – 2015
1	2	3	4	5
EUV (EAЭС)	1	Армения	33,00	37,31
	2	Киргизия	29,79	27,96
	3	Беларусь	32,90	38,23
	4	Российская федерация	35,85	39,32
	5	Казахстан	30,32	31,25

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5
EU (ЕС)	1	Естония	49,18	52,81
	2	Венгрия	48,12	43,00
	3	Чехия	47,30	51,32
	4	Кипр	46,45	43,51
	5	Словения	45,07	48,49
	6	Латвия	39,80	45,51
	7	Литва	38,49	42,26
	8	Польша	38,02	40,16
	9	Болгария	38,42	42,16
	10	Румыния	36,83	38,20
	11	Словакия	39,05	42,09
	12	Италия	40,69	46,40
	13	Испания	43,81	49,07
	14	Португалия	42,40	46,61
	15	Бельгия	49,05	50,91
	16	Австрия	50,75	54,07
	17	Люксембург	52,65	59,02
	18	Ирландия	54,10	59,13
	19	Германия	54,89	57,05
	20	Великобритания	55,96	62,42
	21	Нидерланды	56,31	61,58
	22	Дания	56,96	57,70
	23	Финляндия	57,50	59,97
	24	Хорватия	37,98	41,70
	25	Франция	49,25	53,59
	26	Греция	34,18	40,28
CIS (СНГ)	1	Армения	33,00	37,31
	2	Азербайджан	29,17	30,1
	3	Грузия	31,87	33,83
	4	Казахстан	30,32	31,25
	5	Киргизия	29,79	27,96
	6	Таджикистан	24,5	27,46
	7	Украина	35,01	36,45
	8	Российская федерация	35,85	39,32
	9	Узбекистан	23,9	25,89
	10	Молдова	38,66	40,53
	11	Баларусь	32,9	38,23

Как можно увидеть в таблице, анализ ведется в отрезке времени с 2011г. по 2015 г. В первой группе ЕУУ (ЕАЭС) в 2011-ом году самый низкий показатель у Киргизии - 29,79. Характерно, что индекс ГИ для этой страны имеет тенденцию к снижению, уже в 2015 году значение индекса составило 27,96. В этом плане бесспорным лидером являются Россия и Белоруссия, которые в начале изучаемого периода имели показатели соответственно 35,85 и 32,90, а в конце периода улучшили свои показатели и в 2015 г. показатели этих стран достигли около 40,00. Третье место занимает Армения, которая тоже улучшила свой показатель ГИ (сразу на 7,31 пункта). У Казахстана наблюдается самый медленный рост индекса ГИ, почти на 0,92 пункта.

Теперь анализируем состояние индекса в Европейском союзе. Конечно, по индексу ГИ страны Европейского союза занимают ведущие позиции не только по сравнению со странами ЕАЭС, но и по таким странам как США, Канада, Япония и другие. Но по отдельным странам ЕС есть существенное ухудшение по линии индекса ГИ. Так, например, наблюдается спад по двум странам - в Венгрии и в Кипре. В начальном периоде индекс ГИ показывал значение соответственно 48,12 и 46,45, но в 2015-ом году этот показатель снизился соответственно до уровня 43,00 и 43,51. Надо признать, это существенный шаг назад. Самое низкое значение индекса среди стран ЕС наблюдается в Греции и в начальном и в конечном периоде. Интересная картина наблюдается в новых странах союза. Например, балтийские страны, Польша, Болгария и Румыния показывают хорошие инновационные результаты. Начальное значение индекса ГИ в этих странах почти одинаковы и колеблются от 36 до 38. В 2015-ом году по индексу ГИ первое место среди названных стран занимает Эстония со значением 52,81, а самый низкий результат у Румынии - 38,20. Надо отметить, что изменение индекса в этом пространстве не так быстротечно, как можно наблюдать у некоторых стран бывшего Советского Союза.

И наконец, проанализируем динамику ГИ стран Содружества независимых государств. Тут конечно 5 стран из первой группы, другие 6 страны — это постсоветские республики. Интересно то, что 3 государства сейчас остановили членство в СНГ, но долгие годы были членами этой организации, поэтому в нашем анализе они условно включены в третье пространство - пространство СНГ.

Рассмотрим начальные индексы наших близких соседей по Южному Кавказу. Среди этих стран в начальном периоде первое место по значению индекса ГИ занимала Армения с показателем 33,00, второе место занимала Грузия - 31,87, и последнее место Азербайджан - 29,17. У трех республик намечается прогресс в 2015 году, но изменение позиции по индексу

не наблюдается и сейчас. Заметно то, что на Южном Кавказе изменение индекса идет медленно только в Азербайджане, его показатель равен 30,1. Если смотреть ситуацию в рамках третьего пространства, то картина такая: самое низкое начальное состояние у Узбекистана и Таджикистана - около 24 пунктов. У этих двух стран наблюдается рост показателя в 2015-ом году, но очень медленный рост – около 2-3 пункта. Падение показателя наблюдается и у Киргизстана (с 29,79 до 27,96). Лидирующие позиции у Молдавской республики (40,53).

С помощью расчета σ - **конвергенции** найдем ответ на второй вопрос данного исследования, которое можно сформулировать так: какая скорость сокращения технологической отсталости в терминах сокращения разницы глобального инновационного индекса среди трех рассматриваемых групп в интервале 2011-2015гг. σ - **конвергенция** показывает темп роста показателя коэффициента вариаций [4]. Результаты расчета увидим в таблице, приведённой ниже.

Таблица 2 – σ - конвергенция по индексу ГИ в трех пространствах

σ - конвергенция по индексу ГИ в трех пространствах				
Groups	Start of period-2011	End of period-2015	Change rate or σ convergence	Change rate or σ convergence in %
EEU	0,15	0,28	0,87	87%
EU	0,78	0,76	-0,03	-3%
INU	0,45	0,49	0,08	8%

Таблица показывает, что разрыв между лидерами и отстающими по индексу ГИ имеет тенденцию увеличиваться в Евразийском Экономическом Союзе и в Содружестве независимых государств. Так, в евразийском направлении в период 2011-2015 наблюдается отклонения от среднего значения индекса ГИ на 87%, в блоке СНГ отклонение на 8%. В Европейском союзе напротив наблюдается сокращение разрыва между странами с высоким и наименьшим значением индекса ГИ, так как σ конвергенция равна - 3%.

Следующим этапом рассматривается β - **конвергенция**, но тут сравниваются не группы, а все страны входящие в эти группы. В списке находятся 37 стран, а период анализа остается неизменным. Для нахождения коэффициента β , используется эконометрическая модель с пространственными данными связывающая логарифм темпа роста с логарифмом начального значения индекса ГИ.

Нами сначала была рассмотрена эконометрическая модель [5, с. 67-68], связывающая значения индекса GII с его начальным уровнем в логарифмах.

$$\ln GII_t = \alpha_0 + \beta \ln GII_{t_0} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где $\ln GII_t$ – значение индекса GII t-ой страны в логарифмах в периоде 2011-2015 гг.,

$\ln GII_{t_0}$ – начальное значение индекса GII t-ой страны в логарифмах в периоде 2011-2015 гг.,

α_0, β – неизвестные параметры модели,

ε_t – t-ое случайная ошибка модели.

Модель была оценена с помощью метода наименьших квадратов [6, стр.13-14]. В результате оценки, все показатели модели были удовлетворительны, кроме значения показателя **Дарбина - Ватсона** [6, с. 216-224]. Причина такого нарушения, по всей видимости, является ошибка спецификации модели [7]. Для восстановления условий классической модели [8, с. 359-360], нами была добавлена переменная, показывающая лаговое значение объясняющей переменной.

$$\ln GII_t = \alpha_0 + \beta \ln GII_{t_0} + \alpha_1 \ln GII_{t-70} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где $\ln GII_{t-70}$ – лаговое значение переменной начального значения индекса GII,

α_1 – новый неизвестный параметр модели.

В модели (2) рассмотрены вопросы стационарности рядов [5, с. 264-276], переменная $\ln GII$ была стационарна в первой разности, для этого рассмотрена модель с первыми разностями.

$$D(\ln GII_t) = \alpha_0 + \beta D(\ln GII_{t_0}) + \alpha_1 D(\ln GII_{t-70}) + \varepsilon_t, \quad (3)$$

где $D(\ln GII_t), D(\ln GII_{t_0})$ и $D(\ln GII_{t-70})$ – переменные с первыми разностями.

После оценки модели (3) получены такие результаты.

Таблица 3 – Результаты оценки модели (3)

Dependent Variable: $D(\text{LOG}(GII))$				
Method: Least Squares				
Sample(adjusted): 9 37				
Included observations: 29 after adjusting endpoints				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
$D(\ln GII_0)$	0,9	0,0558	16,16	0,0000
$D(\ln GII_0(-7))$	0,2	0,0843	2,34	0,0274
C	0,006	0,0105	0,5800	0,5669
R-squared	0,91	Mean dependent var		-0,0017
Adjusted R-squared	0,90	S.D. dependent var		0,18
S.E. of regression	0,06	Akaike info criterion		-2,83
Sum squared resid	0,08	Schwarz criterion		-2,69
Log likelihood	44,08	F-statistic		130,54
Durbin-Watson stat	1,98	Prob(F-statistic)		0,0000

Модель (3) имеет высокое качество, все параметры значимы. После некоторых преобразований получена последняя оцененная модель

$$\widehat{\ln GII}_t = 5,43 + 0,9 \ln GII_{t0}, \quad (4)$$

где $\widehat{\ln GII}_t$ – предсказуемое значение логарифма индекса GII для t -ой страны.

Так как модель имеет высокое качество, коэффициент детерминации равен 0,91 [8, с. 107-110], то для нахождения коэффициента конвергенции, можно преобразовать модель следующим образом. Сперва перепишем модель с одним лагом назад, тогда получим

$$\widehat{\ln GII}_{t-1} = 5,43 + 0,9 \ln GII_{t-10}, \quad (5)$$

Потом найдем разность уравнений (4) – (5) и разделим обе части нового уравнения на $\ln GII_t$ и получим.

$$\Delta \widehat{\ln GII}_t = -0,8 + 0,02 \ln GII_{t0}, \quad (6)$$

где $\Delta \widehat{\ln GII}_t$ – предсказуемое значение темпа роста логарифма индекса GII t -й страны

Из модели (6) видно, что скорость конвергенции равна 0,02 или 2%.

ВЫВОДЫ

В исследовании были сформулированы три пространства или траектории роста для Армении. Первым приоритетом для разделения этих пространств служит территориальная близость Армении к странам - членам этих пространств. Второе, это тесные экономико - культурные связи, и третье, это разные технологические уровни развития. В работе детально изучено место Армении в этих технологических формированиях.

Полученный результат показывает, что на всем пространстве от Европейского союза до СНГ в период 2011-2015гг. наблюдается снижение темпов движения стран с отстающим индексом ГИ к лидерам. Причин таких процессов очень много. В общих рамках можно сказать, что свое определенное влияние оказывает общая политическая и экономическая нестабильность: войны на постсоветском пространстве, охлаждение отношений между некогда дружественными странами, проблема беженцев из Сирии, экономические санкции Европейского союза против Российской Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт The global innovation index // электронный ресурс - <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/GII-Home>
2. Официальный сайт Экспертная сеть по вопросам государственного управления [Электронный ресурс] – <http://www.gosbook.ru/node/57981>
3. Роберт Дж.Барро, Хавьер Сала-и-Мартин, Экономический рост, издательство БИНОМ. Лаборатория знаний, М: 2010, С. 589-655
4. Официальный сайт Финансовые инвестиции-образовательный центр, информационный портал об инвестициях и инвестиционных инструментах [Электронный ресурс] – <http://allfi.biz/financialmanagement/RiskAnd>Returns/kojefficient-variacioni.php>
5. Я.Р.Магнус, П.К. Катышев, А.А. Пересецкий, Эконометрика, издательство “Дело”, Москва 2004, ст. 67-68
6. Эконометрика:учеб./под ред. И.И.Елисеевой. – М.Юрайт, 2014.
7. Вербик Марно, Путеводитель по современной эконометрике. Пер. с англ. В. А. Банникова. Научн. ред. и предисл. С. А. Айвазяна. – М: Научная книга, 2008. – 616 с. «Библиотека Солев». С. 99-101.
8. Бабешко, Л. О. “Основы эконометрического моделирования”: Учебное пособие. Изд. 2-е, испр. М.: КомКнига, 2006, С. 359-360.

Статья поступила в редакцию 04 октября 2016 года.

УДК 338

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО
ПОДХОДА ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ

Т.Ф. МАНЦЕРОВА

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

Е.П. ЧИЖ

магистрант
Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Энергетика имеет специфические особенности, отличающие ее от других видов экономической деятельности. Это, прежде всего, технологические особенности. Важное значение имеют и внутриотраслевые особенности энергетики такие как, высокая концентрация производства в пределах одного предприятия и одновременно рассредоточение энергетических предприятий с единым технологическим процессом на больших территориях; жесткая зависимость режима работы энергетических предприятий друг от друга; высокая фондоемкость, длительные сроки службы энергетических предприятий и т.п. Основными признаками, которые определяют энергетику, как монополию, являются большая капиталоемкость; наличие тесной и непосредственной связи с потребителем; производство продукции в конкретных географических точках; обеспечение жизнеспособности общества; неэластичный спрос на товар (энергию).

Ключевые слова: логистика, логистический подход в энергетике, энергетика, строительство энергетических объектов.

Abstract

Energy (power engineering) has unique features which distinguish it from other economic activities. This is primarily a technological features. Special significance have such features as high concentration among energy production within the enterprise, and at the same time, distribution of energy enterprises with a single process at large areas; the rigid dependence of the energy enterprises from each other; a high capitalization ratio, long service time of energy providers, etc. The dominant characteristics that define energy as a monopoly, are the greater capital intensive; the close and direct

relationship with the consumer; production in specific geographic locations; social security; inelastic demand for goods (energy).

Key words: logistics, logistics approach in energy, energy, construction of energy facilities.

ВВЕДЕНИЕ

Энергосистема как топливно-энергетический комплекс охватывает энергетические ресурсы, выработку, преобразование, передачу и использование различных видов энергии.

По мнению А.М. Тлепцерищева, принципы и методы логистики по своей сущности являются универсальными, но их применение в конкретной отрасли требует определенной адаптации. В результате такой адаптации формируется отраслевая логистика. При всем разнообразии толкований логистики в них прямо или опосредованно присутствуют определяющие понятия – поток и управление. Данное обстоятельство предопределяет условие логистизации управляемого процесса.

Под логистизацией понимается процесс формирования потока или представление управляемого объекта в виде потока для оптимизации его параметров. Так, например, Е.К. Ивакин формулирует цели логистизации:

- повышение качества и конкурентоспособности;
- снижение затрат на содержание запасов и иммобилизацию средств организации;
- рост адаптивности производства к изменяющейся конъюнктуре рынка;
- сокращение потерь несопряженности потоков [1].

На основании выполнения логистизации разрабатывается концепция, формируются логистические цепи и системы.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В нынешнем столетии место и роль Республики Беларусь в мировой экономике в условиях, когда практически отсутствуют собственные источники углеводородного сырья и металлов, будут во многом определяться уровнем ее научно-технического развития, способностью создавать и эффективно реализовывать собственные инновационные технологии и при необходимости быстро их внедрять, производить товары с высокой добавленной стоимостью.

Энергетический сектор Беларуси составляет 30% промышленности – это целый ряд предприятий и отраслей, производящий 10% ВВП и экспортирующий более 30% всего белорусского экспорта.

Потребление электроэнергии в республике в 2020 году планируется возрасти до 41 млрд кВтч (на 23% выше уровня 2000 г.). Импорт электроэнергии не превысит 4 млрд кВтч и в зависимости от конъюнктуры рынка может быть прекращен, поскольку установленная мощность собственных генерирующих источников позволит обеспечить необходимый объем производства электроэнергии. В перспективе, будет осуществлен переход от вертикально-интегрированной к рыночной структуре управления энергетикой. Это вызовет кардинальные изменения в экономике энергетики. Формирование обоснованных тарифов, отказ от перекрестного субсидирования – все это потребует снижения себестоимости электрической и тепловой энергии, которое будет осуществляться за счет реализации энергоснабжающими организациями эксплуатационно–технических, ремонтных и энергосберегающих мероприятий, сокращения косвенных (административно–управленческих) и прочих расходов, включаемых в затраты на производство энергии.

В целях повышения энергоэффективности при производстве, передаче и распределении электрической и тепловой энергии предусматривается: снижение удельных топливных затрат на производство электрической и тепловой энергии за счет модернизации неэкономичных морально и физически устаревших основных средств; реконструкция и строительство системообразующих и распределительных электрических и тепловых сетей с применением современных технологий и оборудования; развитие существующих и проектирование новых автоматизированных систем управления технологическими процессами тепловых сетей; использование новых подходов в организации технологического процесса производства энергии, таких как логистика.

Сейчас на балансе РУП «Минскэнерго» находятся более 190 агрегатов тепломеханического оборудования, в том числе: энергетических паровых котлов – 20; паровых турбин – 25; газовых турбин – 5; котлов-утилизаторов – 5; водогрейных котлов – 77; паровых котлов малой мощности – 57; турбодетандерных установок – 2; когенерационных установок – 2.

В связи с ростом потребления электроэнергии населением и реальным сектором экономики, необходим ввод новых мощностей и реконструкция и модернизация существующих. Это обусловлено износом основного оборудования. На сегодняшний день существует два основных способа строительства и реконструкции энергетических объектов:

- строительство (полный спектр услуг «под ключ» с применением логистики);
- строительство (с разделением выполняемых работ).

Энергетическая логистика – это наука об управлении и оптимизации потоков электричества, газа, воды, тепла, нефти и др., транспортируемых

неподвижным транспортом потоков соответствующих услуг, а также связанных с ними информационных и финансовых потоков в соответствующих системах электро-, газо-, водо-, тепло- нефте- и другого снабжения, химической промышленности и других непрерывных производствах, где используется большое количество совместно работающего оборудования для достижения поставленных перед ними целей [2].

Формирование в настоящее время долгосрочной логистической стратегии энергетики является главной задачей перспективного развития инновационной деятельности Белорусской энергетической системы.

Основная особенность энергетики – это непрерывность и совпадение во времени процессов генерации, передачи, распределения и сбыта энергии. Все это является предпосылками главных технических и организационных проблем энергетики. Энергию возможно производить, но нельзя складировать. При краткосрочном и среднесрочном планировании в энергетике нельзя ориентироваться на показатель усредненной мощности, так как возможна вероятность неравномерного режима энергопотребления. Это существенное отличие предприятий энергетики от иных предприятий как реального сектора экономики, так и сферы обращения, нацеленных на равномерный и ритмичный режим деятельности, обеспечивающий стабильный финансовый результат. Диспетчеризация энергетических потоков обеспечивает оперативное и надежное снабжение потребителей энергией, так как при отключениях, сбоях в работе оборудования или в случае аварии потребители могут недополучить электроэнергию или быть отключенными от энергосистемы полностью. Именно поэтому, энергетика по своей физической сути функционирует как потоковый процесс. В этой связи, группировка потоков энергии является объектом товародвижения и основой формирования логистической системы энергетики.

Энергетика, как особый вид экономической деятельности в условиях рынка, накладывает свои специфические, обусловленные особенностями технологического цикла производства энергии, особенности в управлении и оптимизации материальных, энергетических и финансовых потоков (рисунок 1).

Технологический цикл производства энергии включает неразрывную цепь последовательных этапов – генерация, передача, распределение и сбыт энергии. Для осуществления первого этапа- генерации- необходимо получение средств производства и предметов труда (материальные потоки), финансирования (государственного, частного, самофинансирования), трудовых ресурсов. В результате производства энергетические объекты производят товар (электро- и теплоэнергию),

который в дальнейшем по технологической цепочке передается и распределяется посредством сетей. В дальнейшем, осуществляется сбыт энергии потребителям, осуществляется реализация товара и финансовые потоки должны обеспечить возобновление нового цикла за счет новых материальных потоков и финансирования.

Взаимодействие внешней и внутренней среды энергетических предприятий предполагает взаимосвязь между материальными и энергетическими потоками, а также финансированием, рисунок 1.

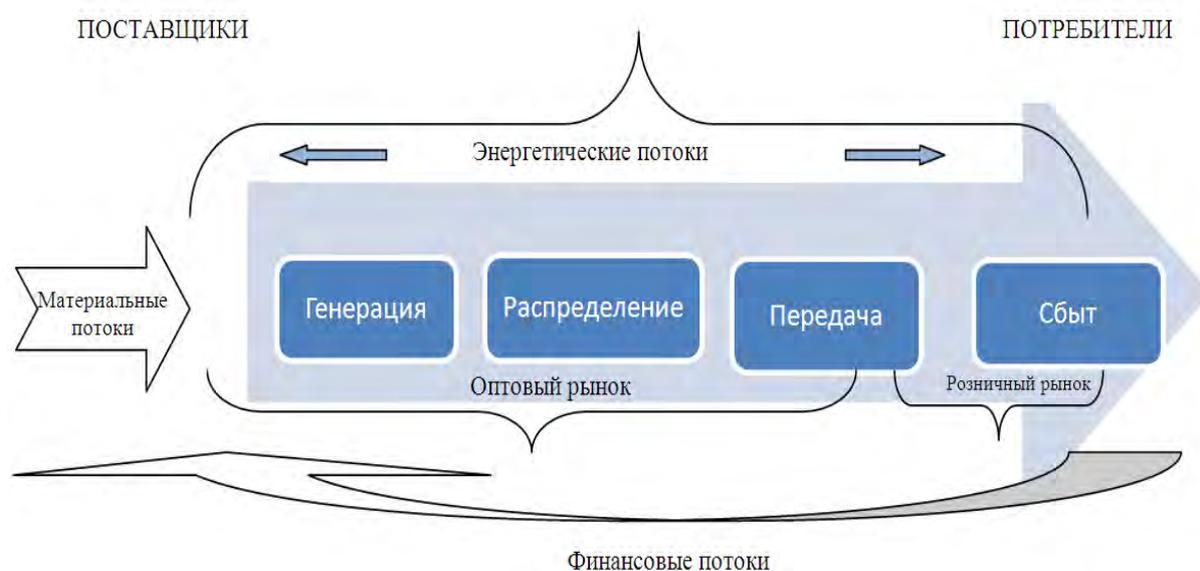


Рисунок 1 – Взаимосвязь потоков в энергетической логистике

Своевременное получение средств за потребленную энергию гарантирует бесперебойное снабжение предприятий энергетике необходимыми ресурсами в требуемом объеме и ассортименте. Структура материальных потоков в энергетике представлена в основном топливом и оборудованием, поэтому особое значение имеет качественная поставка необходимого оборудования.

Цепь поставок оборудования для предприятий энергетики включает в себя логистического посредника, который может быть представлен логистической компанией в энергетике. В перспективе данная компания будет сотрудничать с поставщиками оборудования (как иностранными, так и отечественными), с производителями оборудования, с проектными организациями, с заказчиками. В тоже время, логистический посредник будет сотрудничать с финансовыми институтами и инвесторами, тем самым обеспечивает финансовое посредничество и поддержку заказчику (рисунок 2).

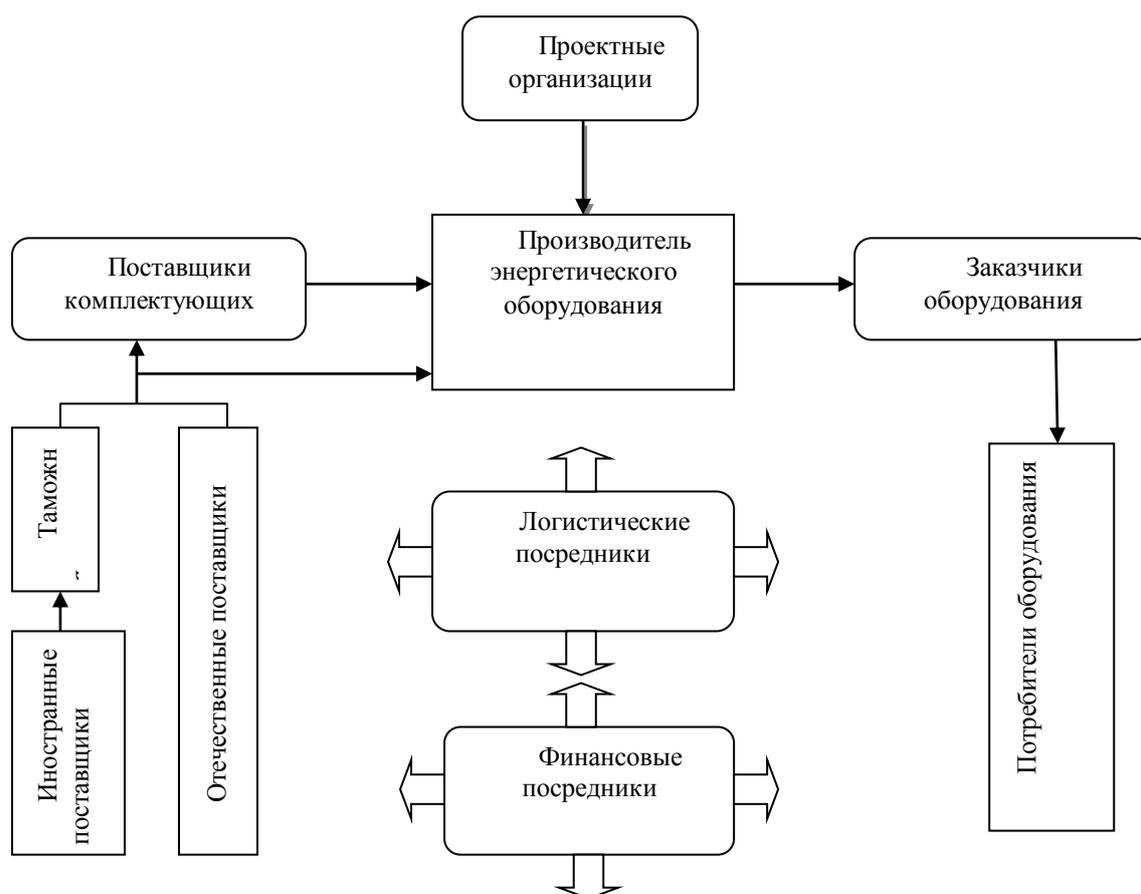


Рисунок 2 – Цепь поставок оборудования для предприятий энергетики

Современное энергетическое предприятие, функционирующее в условиях рынка, опирается на основные принципы маркетинга и логистики. Логистика для энергетического предприятия может быть представлена этапом подготовки ресурсов и этапом подготовки средств производства.

Особое значения для энергетических предприятий имеет этап подготовки средств производства, так как строительство, обновление и модернизация объектов имеет важное значение для эффективного электроснабжения потребителей.

Структура затрат на ремонтное обслуживание по видам основных средств РУП «Минскэнерго» приведена на рисунке 3. Как видно из диаграммы, наибольший удельный вес в затратах на ремонтное обслуживание РУП «Минскэнерго» занимают расходы на ремонтное обслуживание теплотехнического оборудования.

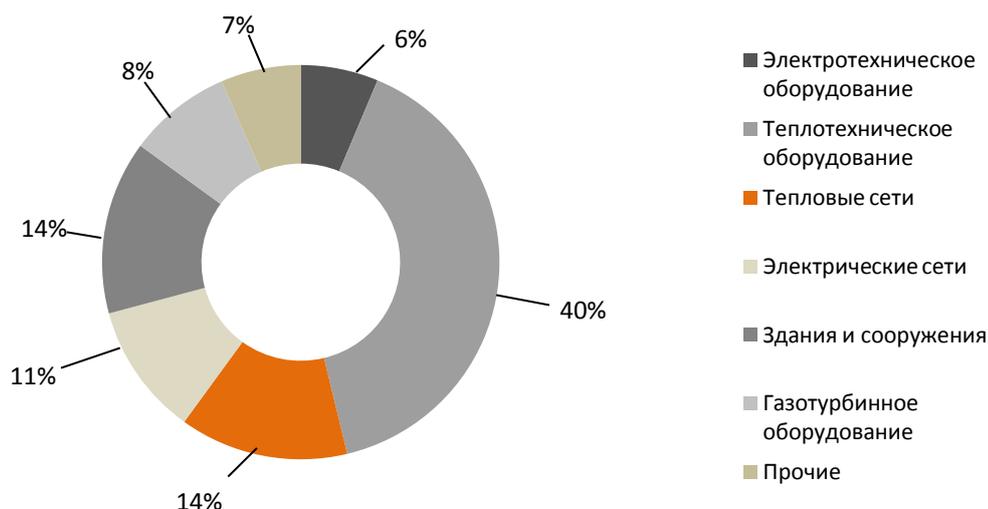


Рисунок 3 – Структура затрат на ремонтное обслуживание

Особое внимание в РУП-облэнерго уделяют ремонту находящихся на балансе тепловых сетей. Менее затратно ремонтное обслуживание газотурбинного и электротехнического оборудования. В отчетном периоде в филиалах РУП «Минскэнерго» было запланировано проведение ремонтов 56-ти агрегатов, в том числе:

- 11 капитальных ремонтов (7 котлов, в т.ч. 5 энергетических, 2 водогрейных; 4 турбины);
- 13 средних ремонтов, (1 переходящий с 2014) (11 котлов в т.ч. 4 энергетических, 1 водогрейный, 6 паровых; 2 паровые турбины);
- 32 текущих ремонта.

В современных экономических условиях республике требуется создание групп компаний в области энергетической логистики. Рассмотрим возможность создания группы компаний «Energy logistics», обеспечивающей строительство и модернизацию энергетических объектов. В состав персонала компании должны быть включены специалисты в области финансов, проектирования, логистики, технического сопровождения и продаж, способные оказывать поддержку клиентам и партнерам на всем пути следования оборудования от завода до конечного потребителя. На сегодняшний момент группа компаний должна представлять собой сеть предприятий, партнеров и дилеров, обеспечивающих товаропроводящую сеть.

Данной группе компаний следует использовать передовые технологии логистики. Благодаря своей структуре, она сможет обеспечить своим клиентам практически любые схемы контрактов, включая прямые поставки из Европейского союза. Так же «Energy logistics» сможет предложить клиентам и партнерам различные финансовые программы от ведущих европейских и белорусских банков. Energy logistics

предоставляет клиентам полное сопровождение: обработка заказов; логистика; техническое сопровождение; гарантийное и сервисное обслуживание; маркетинг и реклама; услуги по сертификации и лицензированию; обеспечение взаимодействия с клиентами; проектирование; монтаж и пусконаладочные работы.

Группа компаний Energy logistics будет осуществлять следующие функции (рисунок 4):

- организация и обеспечение технического сопровождения поставленного оборудования;
- обработка поступающих от партнеров заказов на оборудование и организация поставок;
- обеспечение гарантийного сопровождения поставляемого оборудования и обработки гарантийных случаев;
- маркетинговые и рекламные мероприятия, способствующие продвижению марки на рынке Республике Беларусь;
- организация и аттестации технических специалистов;
- сотрудничество с органами сертификации и лицензирования в целях организации получения требуемых разрешений на реализацию и эксплуатацию оборудования в Республике Беларусь и ЕС;
- взаимодействие с фирмами – партнерами на рынке Республике Беларусь в целях организации и расширения сети продаж оборудования;
- комплексное строительство энергетических объектов «под ключ»;
- техническая поддержка при монтаже и пусконаладке оборудования в форме шеф-монтажа и шеф-наладки;
- изготовление частей и элементов оборудования.

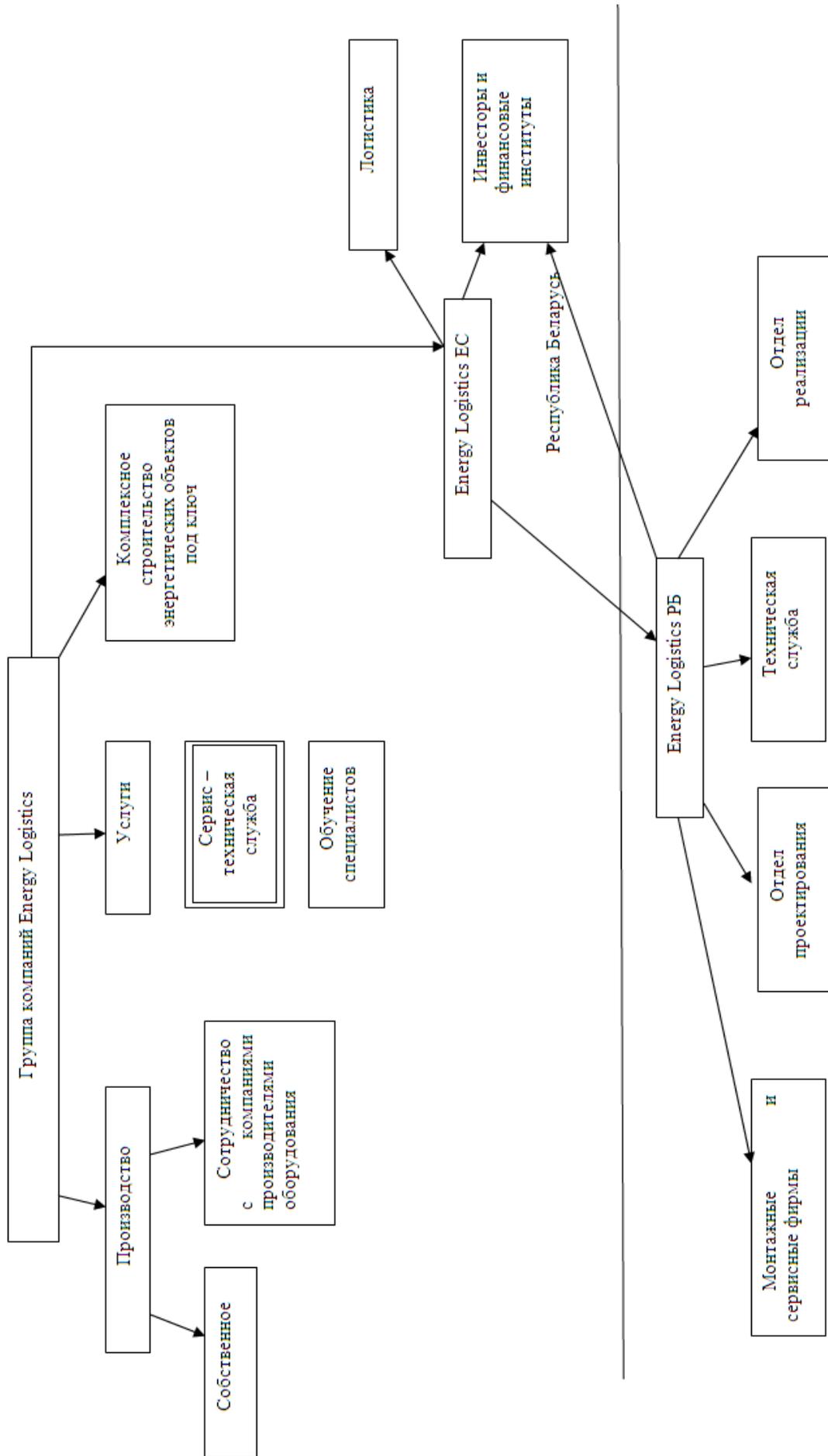


Рисунок 4 – Структура и реализация комплексных проектов энергообеспечения

ВЫВОДЫ

В целях организации финансовой поддержки и инвестировании крупных проектов предприятию необходимо сотрудничать с банковскими и кредитными институтами, через которые организуется финансовое инвестирование и выделяются кредитные линии для реализации проектов большой энергетики, таких как строительство биогазовых установок, подстанций и других энергетических объектов в Беларуси.

Перспективное развитие энергетики невозможно без применения новых подходов и методов, поэтому использование логистических посредников при строительстве энергетических объектов позволит осуществить строительство объектов в оптимальные сроки и с наименьшими затратами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивакин, Е.К. Логистика капитального строительства в регионе. Ростов н/Д: Изд-во Ростов. ун-та, 1997. 188 с.
2. Шуртухина, И.В. Логистика в энергетике: Учеб. пособие/ ГОУВПО «Ивановский государственный энергетический университет им. И. В. Ленина»/ И.В. Шуртухина. – Иваново, 2008. – 236 с.
3. Сергеев, В.И., Кизим, А.А., Эльяшевич, П.А. Глобальные логистические системы. СПб.: Бизнес-пресса, 2001. - 240 с.
4. Современные логистические технологии и стратегии (электроэнергетический комплекс): [Текст] монография А.У. Альбеков, Т.В. Пархоменко, А.А. Полуботко; Рост. Гос. Эконом. Ун-т (РИНХ). – Ростов н/Д, 2010. – 364 с. ISBN 978-5-7972-1607-0.
5. Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: сб. науч. Статей / Академия управления при Президенте; редкол.: И.И. Ганчерёнок [и др.]. – Минск: Академия управления при Президенте, 2015. – 195 с.
6. Тяпухин, А.И. Потoki логистические и не логистические // Риск. – 2004. - №1. – С. 15-21

Статья поступила в редакцию. 26 июля 2016 года.

УДК 332.146.2: 339.982

ДЕТЕРМИНАНТЫ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
РЕГИОНА В МЕЖДУНАРОДНОЙ СРЕДЕ ДИФФУЗИИ ИННОВАЦИЙ

Э.В. ПАВЛЫШ

канд. экон. наук, доцент

Полоцкого государственного университета

Аннотация

Статья посвящена выявлению ключевых детерминант инновационного потенциала региона с учётом его места в региональном пространстве страны и позиций страны в международной среде диффузии инноваций. Систематизированы основные элементы существующих моделей повышения инновационного потенциала, предложено структурирование международной среды диффузии инноваций. Дана классификация регионов стран в зависимости от их отношения к международной среде диффузии инноваций и возможной роли в формировании инновационного потенциала страны.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, детерминант инновационного потенциала.

Abstract

The article is devoted to identification of key determinants of regional innovation potential due to its position in countries regional economic space and countries position in international innovation diffusion environment. Main elements of existing innovation potential enhancement models are systematized, international innovation diffusion environment is structured. The classification of countries' regions depending on their relation to international innovation diffusion environment and possible role in forming of countries' innovational development is suggested.

Keywords: innovations, innovative potential, determinants of innovation potential.

ВВЕДЕНИЕ

Инновационный потенциал региона – это комплексная характеристика способности экономических субъектов региона к осуществлению инновационной деятельности. Масштабы инновационной деятельности в регионе определяют тип экономического роста региона (интенсивный или экстенсивный) и, соответственно, вид его развития. Регионы

со значительным инновационным потенциалом имеют возможность развиваться на основе рационального использования имеющихся внутренних и вовлеченных ресурсов, а регионы с низким инновационным потенциалом демонстрируют значительную зависимость от внешней среды и неспособны адекватно противостоять её негативному воздействию. Таким образом, инновационный потенциал региона, его структура и параметры выступают в качестве основной характеристики способности региона к устойчивому улучшению основных социально-экономических параметров при одновременном повышении эффективности использования базовых ресурсов.

Вопросам состава, структуры и методов наращивания инновационного потенциала региона в разные годы посвящали свои работы многие отечественные и иностранные исследователи, такие как Л. Миляева[1], Г. Жиц [2], С. Егорова [3] и другие. Вместе с тем, изучение закономерностей развития инновационного потенциала региона осуществлялось преимущественно в разрезе ресурсного и институционального подходов к его структурированию. При этом инновационный потенциал региона формируется и используется в многоуровневом экономическом пространстве. Являясь составляющей региона, как социально-экономической территориальной системы макроуровня, инновационный потенциал объединяет в себе макро- и микроэкономические субъекты, его функционирование предопределяет последствия как для микроэкономических субъектов, так и для региона и государства в целом (макроуровень), а его развитие происходит под влиянием предприятий, организаций (микроуровень), государственной власти на уровне города, региона и государства в целом (макроуровень) и внешнеэкономической среды (метауровень). Таким образом, стратегические принципы повышения инновационного потенциала региона определяют все три уровня экономического пространства, что обуславливает необходимость исследования их воздействия на региональные инновационные детерминанты.

Исходя из вышеизложенного, целью данной статьи является выявление ключевых детерминант инновационного потенциала региона с учётом его роли в региональном экономическом пространстве страны и отношения к международной среде диффузии инноваций.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В данное время не существует единой теории, которая бы позволяла давать однозначный ответ при рассмотрении проблемы степени и характера вмешательства государства в процессы стимулирования

инновационного развития и повышения инновационного потенциала региона. К традиционным концепциям относятся региональные интерпретации неоклассических и посткейнсианских теорий, а также теории несбалансированного роста. Главная идея неоклассических региональных подходов сводится к тому, что свободный нерегулированный рынок естественным образом приводит к устранению межрегиональных диспропорций. Соответственно региональная политика должна сводиться к устранению препятствий для свободного перемещения труда и капитала между регионами. Посткейнсианская теория допускает государственное регулирование межрегиональных различий. Теория несбалансированного развития прямо противоположна предыдущим: рынок без государственного регулирования усиливает региональные различия через цикличность и самоорганизацию рыночного механизма, закрепляющего высокую развитость одних регионов и экономическое отставание других [4, с. 20].

Следует отметить, что идеи приверженцев первого подхода в полной мере не подтверждались практикой, и государству в той или иной степени приходилось (и приходится) вмешиваться в развитие регионов. По степени влияния государства на региональное развитие В. Мау и К. Янковский выделяют три основных течения [5]:

1) "неинтервенционалистов", в принципе отрицающих необходимость вмешательства государства;

2) "адаптеров", ратующих за смягчение влияния стихийных рыночных сил путем инвестиций и стимулирования миграции рабочей силы;

3) "региональных преобразователей", выступающих за проведение интенсивного регулирования.

Однако на протяжении последних десятилетий в рамках теории эндогенного роста уже разработаны теоретические модели, учитывающие несовершенство ("провалы") как рынка, так и государства [6].

Следует подчеркнуть, что не существует единых общепризнанных моделей регулирования территориального развития и мировая практика очень дифференцирована в зависимости от особенностей и уровня развития национальных экономик, государственного устройства стран, политических традиций и от степени интегрированности национальной экономики в мировое пространство. Лидерами инновационного развития являются экономически развитые страны - США, страны западной Европы, Япония, а также так называемые новые индустриальные страны Азии: Южная Корея, Китай, Тайвань и др. Подходы к повышению инновационного потенциала, реализованные в этих странах, значительно отличаются друг от друга. В общем виде опыт повышения инновационного потенциала регионов в этих странах можно поделить на 3 принципиальные модели – американскую, европейскую и азиатскую (табл. 1).

Таблица 1 – Принципиальные составляющие современных моделей повышения инновационного потенциала [7, с. 58-59]

Тип модели	Американская	Европейская	Азиатская
Стратегическая цель	<i>Стратегия лидерства.</i> Обеспечение лидерства в разработке и промышленном внедрении новых технологий без принципиальной задачи лидерства в их массовом производстве	<i>Стратегия социальной направленности.</i> Сохранение лидерства в научно-технической сфере, защита присутствия на рынке, выравнивание межрегиональных различий.	<i>Догоняющее развитие.</i> Импорт и освоение новейших технологий со стратегической целью дальнейшего развития технологий на эндогенной основе
Роль государства	<i>Минимальная:</i> установление правил игры на рынке новых технологий, фискальное стимулирование внедрения инноваций в частном секторе, создание благоприятной институциональной среды взаимодействия университетов и бизнеса	<i>Координирующая:</i> разработка стратегических направлений НТР через принятие программных документов и участие в финансировании научно-технических проектов без вмешательства в систему распределения прав собственности	<i>Прямое вмешательство:</i> На первом этапе создание государственных предприятий, на втором - формирование программ инновационного развития и инвестиционной политики с расширением участия частного сектора
Развитие инвестиционной составляющей инновационного потенциала	Поощрение частных инвестиций через фискальные стимулы, развитие венчурных схем финансирования малого инновационного предпринимательства	Покрытие части рисков инновационной деятельности через участие государства в финансировании научно-технических разработок на основе рамочных программ	Создание привлекательного инвестиционного климата для поощрения иностранных инвестиций в стратегические отрасли, прямое участие государства в финансировании
Развитие образовательной составляющей инновационного потенциала	Нормативно-правовая поддержка конкурентного рынка труда, финансирование образовательных программ на конкурсной основе в форме грантов	Стимулирование межрегионального сотрудничества образовательных заведений, финансирование образовательных программ	Импорт знаний через поощрение обучения специалистам за границей, создание государственных университетов

Окончание таблицы 1

Тип модели	Американская	Европейская	Азиатская
Развитие научно-технической составляющей инновационного потенциала	Нормативно-правовая и институциональная поддержка сотрудничества научно-технических заведений и бизнеса, финансирование фундаментальных исследований	Финансирование фундаментальных и прикладных научных исследований в стратегических отраслях, определенных наднациональными программными документами	Освоение новейших технологий в промышленности и научно-технической сфере, создание государственных научно-исследовательских учреждений, формирование условий их сотрудничества с бизнесом

Следует отметить, что повышение инновационного потенциала является динамическим процессом, который на каждом отрезке времени зависит от достигнутого уровня экономического, технологического и институционального развития. Поэтому, например, значительное прямое вмешательство государства в инновационную сферу Китая, Японии, Южной Кореи, в том числе и финансовое, имевшее место на первых этапах инициирования инновационного развития, на сегодня меняется на государственную политику поощрения частной инициативы и расширение присутствия частного капитала в инновационной сфере. На определенном этапе инициирования инновационной модели развития экономики в новых индустриальных странах меняют подход к формированию инновационного потенциала, органически замещая широкомасштабное присутствие госсектора бизнес-инициативами, формирование которых стимулируется соответствующей политикой правительств.

Таким образом, логику определения детерминант инновационного потенциала региона необходимо строить с учетом иерархии уровней экономического пространства в следующей последовательности:

во-первых, необходимо структурировать соотношение международного, национального и регионального уровней в формировании инновационных стратегий;

во-вторых, систематизировать отношение национального и международного уровней инновационного среды;

в-третьих, определить влияние национального и международного уровней на содержание регионального развития, что позволит определить принципы выбора общей направленности инновационной стратегии региона и направления повышения инновационного потенциала, и

в-четвертых, определить соотношение регионального и микроэкономического уровней в формировании инновационной стратегии региона и на основе этого сформулировать уточнение

содержания инструментов повышения инновационного потенциала региона с точки зрения способов и степени вмешательства государства в управление экономикой региона.

Итак, относительно первой задачи, можно отметить, что эффективность регионального развития, базирующегося на внутреннем потенциале, не должна основываться на принципах закрытости от внешней среды. На современном этапе, в условиях активизации глобальных процессов взаимопроникновения национальных экономик, невозможно и нецелесообразно функционирование полностью изолированной территориальной системы, поэтому преимущества оказываются на стороне тех систем, которые наряду со способностью эффективного наращивания эндогенного инновационного потенциала демонстрируют способность к оптимальному использованию положительных внешних воздействий и действенному противостоянию негативным внешним факторам.

Повышение инновационного потенциала региона имеет целью активизацию инновационного развития и является элементом инновационной стратегии региона. Направления, формы, методы и средства повышения инновационного потенциала напрямую зависят от формы и содержания инновационной стратегии региона, которая, в свою очередь, определяется состоянием внутренней инновационной среды и ситуацией в межрегиональном и мировом экономическом и научно-техническом пространстве. Формулирование принципов повышения инновационного потенциала, таким образом, невозможно без определения места и функций региона в отношении регионального, национального и мирового уровней экономического пространства.

На национальном уровне регион выполняет функцию обеспечения экономического развития страны в целом. Экономическая среда страны определяет институциональные свойства региона и границы его развития. Свойства национальной экономики и задачи её развития в целом определяют отношение региона к мировой системе, особенности его взаимодействия с межрегиональной и международной средой, содержание его инновационной стратегии.

В свою очередь, страна развивается в международной среде, поэтому ее место в международном разделении труда, относительный уровень развития её экономики и её конкурентные позиции в метаэкономическом соревновании детерминируют стратегию её развития так же, как страна детерминирует стратегию развития на региональном уровне.

Таким образом, метауровень экономического пространства опосредованно через национальную экономику оказывает влияние на регион. Исходя из этого, определение инновационной стратегии региона находится под опосредствованным общегосударственным уровнем

влияния международной среды и невозможно без учета инновационной стратегии развития страны.

Определив соотношение международного, национального и регионального уровней в формировании инновационных стратегий можно перейти к систематизации отношения национального и международного уровней инновационной среды. Стратегия инновационного развития в отношении к преобладающему использованию внутренних или внешних факторов может быть трех типов:

опережающее развитие (эндогенное развитие), когда в инновационной системе формируются передовые технологии, новые не только для данного региона и страны, но и для мира в целом. Эта стратегия - стратегия лидеров, возможности ее применения определяются существующим разрывом между экономикой регионов стран-лидеров и остальным миром.

догоняющее развитие, когда инновационная система лишь использует разработки других для повышения эффективности и ускорения развития собственной экономики. Этот тип развития становился характерным для регионов любой страны, которая выходила на путь сокращения отставания от мировых технологических лидеров и был неотъемлемым этапом модернизации. Впрочем, регионы далеко не каждой страны, которая прибегала к догоняющему развитию, смогли ликвидировать существующий разрыв.

смешанный тип развития, когда импорт инноваций объединяется с разработкой собственных технологий. Этот тип развития для регионов разных стран характеризуется разным соотношением собственных и привнесенных извне инноваций в зависимости от состояния развития каждого отдельного региона каждой отдельной страны. Как правило, переход к этому типу развития основывается на достижениях предшествующего догоняющего развития.

Сегодня инновационные возможности региона и пригодный для него тип инновационной стратегии определяются местом страны, к которой относится регион, в мировой экономической и научно-технической системе. В зависимости от имеющихся ресурсов и свойств внутренней среды в научно-технической, экономической сферах и сфере государственной политики в регионе формируются возможности относительно применения существующих и разработки и внедрения собственных технологий.

Следует отметить, что связь между экономическим ростом и качеством общественных институтов является двусторонней: высокое их качество содействует росту, быстрый рост облегчает совершенствование институтов [8, с. 7]. При этом население разочаровывается в целесообразности реформ и блокирует

их осуществление, если они не сопровождаются немедленным повышением благосостояния. Обеспечение быстрого роста является необходимым условием формирования благоприятных институциональных ожиданий - самой важной предпосылкой успешности стратегии реализации инновационного потенциала региона. Преждевременная ориентация на эндогенное инновационное развитие может привести к неэффективному использованию ресурсов и в конечном итоге - не к реализации, а к потере потенциала. В этих условиях наиболее приемлемой представляется стратегия заимствования, которая была характерна для регионов большинства азиатских и европейских стран (Япония, Китай, Южная Корея, Португалия и прочие), которые реализовали свой потенциал во второй половине XX столетия. «Догоняющий» регион имеет возможность выбирать из технологий, уже разработанных в странах-лидерах, которые с высокой степенью вероятности будут содействовать росту благосостояния.

Исследуя процессы экономической глобализации, проф. Д.Г. Лукьяненко приходил к выводу относительно неравномерности, асинхронности и непропорциональности распределения между странами связанных с ней затрат и преимуществ. То есть, возрастающая глобальная взаимозависимость порождает и усиливает системную асимметричность экономического развития. Глобальные экономические асимметрии рассматриваются в контексте асимметрий технологических и информационных, которые, в свою очередь, приводят к технологическому "колониализму" [9, с. 31-34]. В современном мире на фоне процессов стирания национальных границ относительно миграции капитала и информации фактически сформирована среда диффузии инноваций. По отношению к этой среде в общем виде можно выделить четыре типа стран.

Первый тип. Экспортеры инноваций. Это страны с высоким уровнем экономического развития, обусловленным их лидерством в научно-технической сфере. Они используют имеющийся у них потенциал для ускоренного создания новейших технологий в передовых отраслях экономики, что становится естественным внутренним свойством бизнес-среды и уже не нуждается в прямом вмешательстве государства в инновационную сферу (США, Франция, Германия, Япония). Инновационное развитие данных стран является опережающим, а активное взаимопроникновение инновационных систем формируется в соответствии с общими тенденциями мировой экономики, когда взаимодействие между странами высокого уровня экономического развития многократно превышает взаимодействие с другими странами и характеризуется определенным уровнем изоляции, обусловленной на макроуровне

задачами экономической безопасности и осознания ключевой роли научно-технического потенциала в макроэкономической конкуренции, а на микроуровне - желанием предприятий сохранить свои конкурентные преимущества в борьбе за потребителей на внутреннем и внешнем рынках. Экспорт технологий происходит по мере их старения через механизмы международного инвестирования, международного научно-технического сотрудничества и международного сотрудничества в сфере высшего образования.

Второй тип. Импортёры инноваций с высоким уровнем развития. Это новые индустриальные страны, которые за счет эффективной инновационной политики государства смогли осуществить структурную перестройку промышленности в направлении увеличения удельного веса высокотехнологических отраслей в промышленности и создать в своей экономике точки технологического роста. Эти страны на сегодня имеют возможность постепенно переходить от догоняющего типа развития к состоянию технологического лидерства, на данном этапе объединяя импорт инноваций с созданием собственных технологических разработок (Южная Корея, Китай и др.). Акценты инновационной политики этих стран смещаются от государственного вмешательства в инновационную среду к институциональному регулированию бизнес-среды, а прямая поддержка государства сосредоточивается на научно-техническом и образовательном секторах.

Третий тип. Импортёры инноваций. Это широкий круг развивающихся стран, которые на данном этапе еще не имеют предпосылок создания собственных передовых технологий и лишь пользуются достижениями стран первых двух типов. При этом имеющийся уровень развития и действенность системы управления национальной экономикой позволяет внедрять инновации целенаправленно и системно. В инновационной системе таких стран могут быть собственные разработки, однако их количество незначительно, а их уровень не позволяет утверждать о том, что такие страны существенным образом влияют на формирование международной среды диффузии инноваций.

Четвертый тип. Экспортёры ресурсов. Страны мировой экономической периферии с низким инновационным потенциалом, инновации в экономике которых носят спорадический характер и определяются не задачами развития страны, а внешними факторами. Главным из этих факторов является спрос стран первых двух типов на материальные ресурсы, на основе которого создаются соответствующие производства, которые так или иначе используют новые технологии, однако лишь в незначительных объемах в ограниченном перечне областей экономики.

Структуру иерархии стран в разрезе их отношение к среде диффузии инновации представлены на рис. 1. Следует отметить, что размежевание между странами второго и третьего типов является довольно условным.

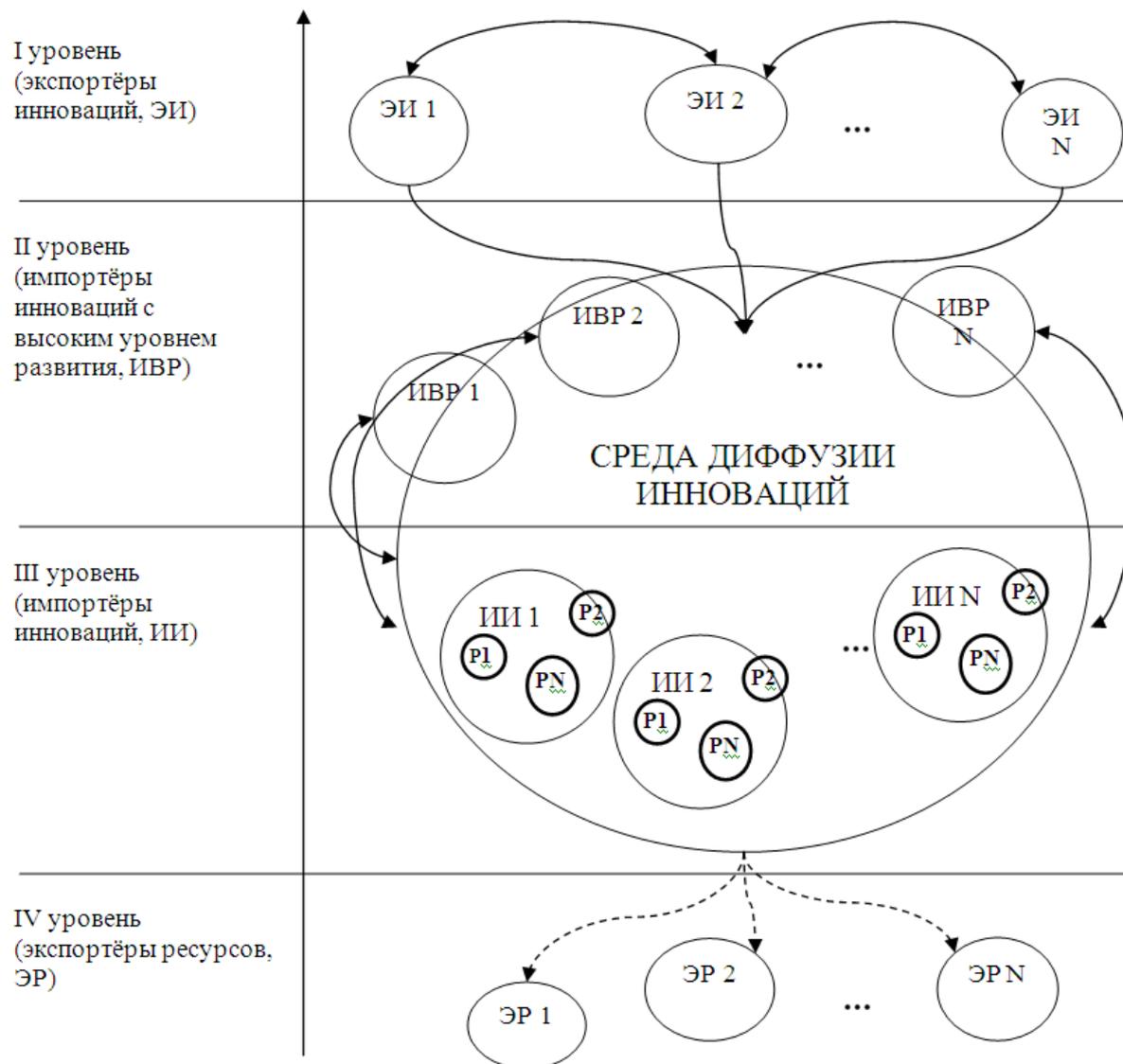


Рисунок 1 – Уровни среды диффузии инноваций

Отдельные страны, будучи импортерами технологий, имеют и собственную среду разработки и внедрения инноваций. Впрочем, технологии, которые разрабатываются в этих странах, используются преимущественно внутри национальных границ и направлены на совершенствование функционирования отраслей устаревших технологических укладов. Главным признаком размежевания второго и третьего типов стран может быть отраслевая структура экспорта. Преобладание в экспорте высокотехнологической продукции свидетельствует о достигнутом высоком уровне используемых

в стране технологий и является предпосылкой перехода к смешанному типу развития.

Вместе с тем, отраслевая структура экспорта может определяться также и наличием дешевой рабочей силы или благоприятными условиями ведения бизнеса, благодаря чему развитые страны через международные инвестиционные механизмы переносят в эти страны производства, при этом внутренняя научно-техническая сфера этих стран может быть неспособна к формированию собственных разработок.

Также относительно размытым является размежевание третьего и четвертого типа. Это обусловлено нечеткостью размежевания между системным и спорадичным внедрением инноваций. Вообще, главным критерием отнесения стран к третьему или четвертому типу должны быть их макроэкономические показатели, поскольку очевидно, что страны с более высоким уровнем ВВП на душу населения имеют лучшие возможности в формировании инвестиционного ресурса, необходимого для внедрения инноваций. Вместе с тем отдельные страны со сравнительно высоким уровнем доходов (в первую очередь азиатские и африканские страны - экспортеры энергоносителей) фактически не имеют целенаправленной инновационной стратегии и лишь пользуются имеющимися природными ресурсами ради экстенсивного роста.

Нужно также заметить, что прогрессивное перемещение по уровням иерархии стран в отношении к международному инновационному пространству является поэтапным. Существующий мировой опыт имеет примеры быстрой деградации (утрата потенциала развития стран бывшего СССР, быстрый переход из первого на третий- четвертый уровень иерархии в 1990-е), однако не существует примеров, когда страна имела бы возможность перейти с четвертого сразу на второй, или с третьего на первый уровень. Сравнительный анализ опыта развития стран указывает на определенную устойчивую последовательность этапов, которые приходилось проходить тем или иным странам. Это позволяет нам определить динамическую структуру процесса изменения типов развития национальных экономик от экстенсивного (четвертый тип) к эндогенному (опережающее развитие) по отношению к мировому инновационному пространству.

На первом этапе происходит создания материальной основы развития. Осознается необходимость повышения научно-технического уровня экономики и формируются механизмы аккумуляции инновационного потенциала, в первую очередь инвестиционной его составляющей, за счет усиления эксплуатации существующей материально-ресурсной базы (например, опыт модернизации СССР в 1930-е годы на основе стимулирования экспорта агропродукции) или создание предпосылок привлечения внешних ресурсов к экспорто-ориентированному

росту (Япония, Южная Корея, Китай). Роль государства на этом этапе - доминирующая.

На втором этапе государством формируются механизмы догоняющего развития, которые содействуют активному привлечению заграничных разработок к реформированию существующих и созданию новых производств в национальной промышленности. Одновременно с этим, по мере наращивания внутренних источников инвестиционных ресурсов через диверсификацию экономики, постепенно активизируются процессы развития научно-технического сегмента инновационного потенциала. Повышается материально-техническая база научно-исследовательской деятельности, привлекаются заграничные кадры, повышается квалификация собственных научно-технических кадров. Степень вмешательства государства снижается, а его роль трансформируется от прямого вмешательства в экономические процессы к активному координирующему действию.

На третьем этапе страна постепенно переходит от преобладающего заимствования технологий к созданию собственных. По отношению к инновационному потенциалу это отражается в первую очередь в развитии его образовательного сегмента, в котором активизируются процессы формирования кадров для расширения собственного научно-технического сегмента.

Четвертый этап - использование преимущественно собственных или по крайней мере созданных на основе международного сотрудничества научно-технических разработок во всех отраслях общественного хозяйства и собственно переход к эндогенному опережающему типу развития. Графически последовательность этапов представлена на рис. 2.

Переходя на региональный уровень, следует в первую очередь согласиться с мнением В.Н. Василенко и П.В. Гудзя, которые утверждают, что "... Неоднородность пространства страны носит объективный характер, не учитывать который не приходится. <...> Как показывает зарубежный опыт (особенно опыт ФРГ после объединения западных и восточных земель), а также отечественная практика выравнивания условий жизнедеятельности социумов на разных территориях, практически невозможно никакими усилиями уменьшить эти отличия. По большому счету эти отличия носят объективный характер и, скорее всего, надо не выравнивать их, а стимулировать усилия, направленные на максимальное использование имеющегося экономического потенциала, а также использовать выделенные "точки роста" как локомотивы развития" [10, с. 16].

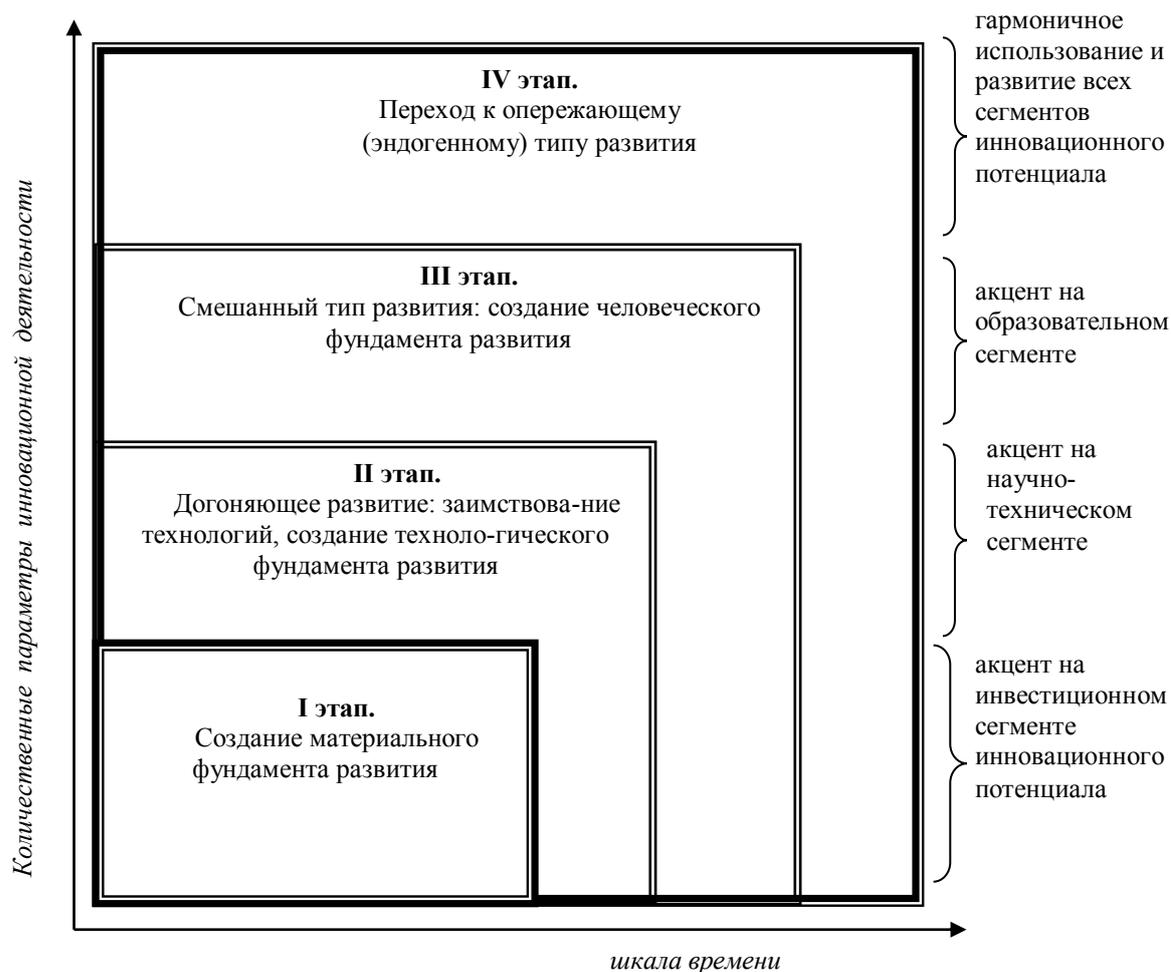


Рисунок 2 – Структура процесса изменения типов развития экономики региона

Развитие региона, в свою очередь, определяется его местом в национальной экономике, то есть сравнительным уровнем его потенциала, в зависимости от которого формируется направленность государственной и внутренирегиональной политики. На рисунке (см. рис. 1) на третьем уровне международного инновационного пространства сделана краткая детализация регионального уровня для стран третьего типа (элементы P1, P2 ... PN). Если страна не имеет возможности использовать политику опережающего развития, совокупность инновационных возможностей ее ограничена и неравномерно распределяется между территориальными элементами, формируя межрегиональную конкурентную среду. При этом постепенный переход к эндогенному типу развития предусматривает формирование научно-технических разработок в социально-экономической системе региона. Впрочем, возможности развития на собственной основе определяются рядом факторов, среди которых:

состояние финансовых ресурсов (инвестиционный сегмент инновационного потенциала);

состояние научно-технического развития (научно-технический сегмент инновационного потенциала);

состояние образовательной системы (образовательный сегмент инновационного потенциала).

Научно-техническая деятельность определяется накопленным (развитым собственными силами, заимствованным, освоенным) уровнем знаний. Появление нового знания невозможно без наличия основы в виде освоенного научно-технического достояния, на основе которого происходит дальнейшее развитие техники и технологий.

Итак, в межрегиональной конкурентной среде можно выделить следующие типы регионов по ним отношению к международному инновационному пространству.

1. Регионы, в экономике которых существует возможность создавать сердцевину инновационного роста. Эти регионы способны активно взаимодействовать с международным инновационным пространством, воспринимая нововведение в соответствии с отраслевой структурой своей экономики и (или) создавая в научно-техническом сегменте своего инновационного потенциала собственные разработки. Ключевым признаком таких регионов является развитый инвестиционный сегмент инновационного потенциала в объединении с достаточно развитыми научно-техническим и образовательным сегментами.

2. Регионы, возможность которых к активному взаимодействию с международным инновационным пространством ограничена, однако существуют органические связи с инновационным потенциалом регионов первого типа. Эти регионы, конечно, в современных условиях развитой международной информационной среды имеют возможность привлекаться к изучению передового научно-технического опыта, однако относительная слабость других сегментов экономической системы не дает им возможности в сжатые сроки активизировать процесс практического применения научно-технических разработок. Главное отличие от регионов первого типа - более слабый инвестиционный сегмент инновационного потенциала при сравнительно высоком уровне научно-технического и образовательного сегментов.

3. Регионы, которые отстают как по уровню общеэкономического развития, так и по уровню развития научно-технического и образовательного сегментов. Предпосылки к эндогенному развитию слабые и потому эти регионы напрямую зависят от способностей развития других регионов страны. Ключевой признак – отставание по всем

сегментам инновационного потенциала, в сочетании со сравнительно низкими темпами экономического роста.

Регионы, свойства которых позволяют им активно взаимодействовать с международной средой диффузии инноваций, на рис. 1 обозначены как P2. Для определения этих регионов предлагаем использовать термин *"регион-медиатор инноваций"*. Регион-медиатор инноваций - это регион страны догоняющего или смешанного типа развития, свойства которого позволяют ему интегрироваться в международную среду диффузии инноваций и быть в рамках территориальной структуры экономики страны полюсом инновационного развития.

Второй тип регионов можно определить как *"регионы-адапторы инноваций"*. Регион-адаптор инноваций - это регион страны догоняющего или смешанного типа развития, свойства которого относительно взаимодействия с международной средой диффузии инноваций ограничены относительно низким уровнем инвестиционного сегменту инновационного потенциала. Таким образом, если регион-медиатор имеет внутренние возможности к заимствованию технологий, отраженные в инвестиционном сегменте его инновационного потенциала, то регион-адаптор занимает более пассивную позицию, при которой заимствование технологий возможно лишь через инструменты внешнего инвестирования (межрегионального или международного). Вместе с тем, при адекватной инвестиционной политике в создании благоприятного инвестиционного климата регион-адаптор может стать регионом-медиатором.

Третий тип регионов можно определить как *"регионы инновационной периферии"*. Регион инновационной периферии - это регион страны догоняющего или смешанного типа развития, который по всем параметрам инновационного потенциала отстает от других регионов. Возможности даже экстенсивного развития таких регионов напрямую зависят от развития первых двух типов регионов.

Итак, после решения задачи определения влияния национального и международного уровней на содержание регионального развития можем перейти к задаче выявления соотношения регионального и микроэкономического уровней в формировании инновационной стратегии региона.

Предприятие выступает первичным звеном инновационной системы региона. Именно на уровне предприятия, как элемента региональной инновационной системы, разработанные (заимствованные) научно-техническим сегментом инновационного потенциала научно-технические продукты находят практическое воплощение, которое по определению является необходимой предпосылкой инновационной деятельности.

При этом предприятие, как структурный элемент экономики региона, ощущает на себе влияние со стороны рыночной среды, на основе чего принимаются решения относительно целесообразности или нецелесообразности осуществления капиталовложений в новейшие технологические процессы и (или) инновационные продукты.

Вместе с тем, рыночная среда в условиях глобализации выходит за пределы отдельных территорий и нарушает тем самым баланс интересов экономических субъектов региона. Интересы предприятия при этом вступают в конфликт с интересами общества в целом, интенсивность и эффективность использования инновационного потенциала региона может снижаться, что отрицательно влияет на выполнение регионом своей целевой функции - обеспечение комфортных условий жизнедеятельности всем расположенным на него территории субъектам.

Именно поэтому процесс использования инновационного потенциала региона требует определенных организационно-экономических механизмов взаимодействия бизнеса и государства, направленных на упорядочение процессов генерации новых идей, поиска и разработки технических решений, создание и внедрение инноваций, создание и своевременную реорганизацию структур, которые осуществляют инновационные процессы, с учетом этапов эволюции продукта, интересов бизнеса и общества в целом.

Активизация распространения новых знаний в экономике требует проведения политики, ориентированной на развитие разных форм партнерских связей. В сфере НИОКР это предусматривает установление разных форм партнерских связей между государственным и частным секторами, которые содействуют передаче знаний и приближению НИОКР к потребностям бизнеса. В этих условиях роль государства на региональном уровне сводится к организации и контролю внутренне и межсекторального взаимодействия и обеспечению восприятия бизнесом необходимых стратегических направлений развития.

Итак, проблема идентификации инновационного механизма не может ограничиваться определенным предприятием или отраслью из-за сложности и многомерности взаимодействия экономических субъектов в инновационном процессе. Инновации возникают в пределах территориальных инновационных систем, которые характеризуются определенными уникальными чертами. Тип развития территории зависит от эффективности использования инновационного потенциала территории, которая в свою очередь зависит от характера влияния на предприятие рыночной среды и существующих механизмов взаимодействия микроэкономических субъектов и органов государственного управления.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование позволяет сформулировать ряд выводов, основные из которых сводятся к следующему:

Во-первых, формирование инновационной стратегии региона находится под опосредствованным общегосударственным уровнем влиянием международной среды и невозможно без учета инновационной стратегии развития страны в глобальном экономическом пространстве.

Во-вторых, существует три основных типа инновационного развития страны - догоняющий, опережающий и смешанный. По отношению к международной среде диффузии инноваций в соответствии с преобладанием того или иного типа развития можно выделить четыре типа стран - от стран-экспортеров инноваций до стран-экспортеров ресурсов. При этом переход к высшим типам требует от страны поэтапной эволюции, которая сопровождается поэтапным посегментным повышением инновационного потенциала и способов его использования. Обойти этап догоняющего развития в этой эволюции не представляется возможным.

В-третьих, неоднородность экономического пространства страны позволяет выделить по отношению к международной среде диффузии инноваций три типа регионов - регион-медиатор инноваций, регион-адаптор инноваций и регион инновационной периферии. Отличие региона-медиатора от региона-адаптора состоит в большей степени развития инвестиционного сегмента инновационного потенциала.

В-четвертых, первичным звеном инновационной системы региона выступает предприятие, при этом под воздействием рыночной среды интересы предприятия могут вступать в конфликт с интересами общества в целом. Устранение возникающего дисбаланса интересов требует определенных организационно-экономических механизмов взаимодействия бизнеса и государства, направленных на упорядочение процессов создания и (или) заимствования новых технологий, внедрения инноваций, создание и своевременную реорганизацию структур, осуществляющих инновационные процессы, с учетом этапов эволюции продукта, интересов государства, бизнеса и общества в целом.

Построение вышеуказанных механизмов требует разработки теоретико-методологических основ их формирования и функционирования на основе детального анализа внутренней и внешней среды, текущего состояния и потенциала развития конкретных территорий, что представляется перспективным направлением дальнейших исследований данного вопроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миляева Л. Уточнение понятия инновационный потенциал, базирующееся на методике структурированных процедур [текст] / Л. Миляева, Д. Белоусов // Инновации. – 2008. – №12. – С. 100-102.
2. Жиц Г. И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности [текст] / Г. И. Жиц // Инновации. – 2008. – №11. – С.83-87
3. Егорова С.Е. Инновационный потенциал региона: сущность, содержание, методы оценки [текст] / С. Е. Егорова, Н.Г. Кулакова // Вестник ПсковГУ. Серия «Экономические и технические науки». – 2014. - №4. – С. 54-67
4. Реутов В.Е. Генезис теоретичних поглядів на регіон та регіональний розвиток [текст] / В.Е. Реутов, Н.З. Головченко // Економіка та держава. – 2010. – №3. – С. 17-22.
5. Мау В., Янковский К. Политические и правовые факторы экономического роста в российских регионах [текст] / В. Мау, К. Янковский // Вопросы экономики. – 2001. – №11. – С. 17-33.
6. Persson T. Political Economics / T. Persson, G. Tabellini. // Explaining Economic Policy. – Cambridge Massachusetts: The MIT Press, 2000. – 533 p.
7. Організаційне забезпечення підвищення інноваційного потенціалу регіону: монографія [текст] / В.М. Василенко, Е.В. Павлиш, Є.Ю. Юрченко // Наук. ред.: Василенко В.М. – Донецьк: "ВІК", 2013 – 205 с.
8. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции [текст] / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – №4. – С. 4-24.
9. Лук'яненко Д.Г. Суперечності та асиметрії глобалізації у євроінтеграційному контексті // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: монографія [текст]; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, В.І. Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – С. 31-47.
10. Василенко В.Н., Гудзь П.В. Парадигма пространственного развития регионов: от обоснования теории к практике реализации [текст] / В.Н. Василенко, П.В. Гудзь // Экономика и управление. – 2011. – № 3. – С. 14-20.

Статья поступила в редакцию 07 ноября 2016 года.

УДК 005.334(075.8)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ С УЧЕТОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПРОИЗВОДСТВА ЭНЕРГИИ

Т.Ф. МАНЦЕРОВА

канд. экон. наук, доцент,
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 рассмотрено понятие оценки риска и ее математическая модель. Уточнена специфика рисков в зависимости от стадии технологического процесса производства энергии. Предложен авторский подход к возможному учету и анализу рисков в энергетике в условиях создания рынка энергии. Уточнена необходимость создания специальной структуры, в функции которой входит оценка и анализ риска.

Ключевые слова: *отраслевая специфика рисков, технологический процесс, энергетика, рынок, оценка риска.*

Abstract

The article deals with determination of risk assessment and its mathematical model. Specification of the specificity of risks depending on the stage of the process of energy production. The author's approach to the possibility of accounting and risk analysis in the energy market in terms of energy creation. Specification of the need to create a special structure, whose functions include assessment and risk analysis.

Keywords: *industry specific risks, technological process, energy, market, risk assessment.*

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время энергетика Республики Беларусь находится в процессе масштабного реформирования. Создание оптового и розничного рынка энергии и мощности приведет к изменению подходов к управлению финансами всех энергетических предприятий. При работе в условиях рыночных отношений необходимо введения риск-менеджмента

на каждом энергетическом предприятии для учета возможных угроз и потерь и формирования оптимальной стратегии ведения бизнеса.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Оценка уровня рисков является одним из важнейших этапов риск-менеджмента, так как для управления рисками их необходимо прежде всего проанализировать и оценить. В экономической литературе существует множество определений понятия «оценка риска» [1-6], однако в общем случае под оценкой риска принято понимать систематический процесс выявления факторов и видов риска и их количественная оценка. Исходя из данного определения, можно утверждать, что методология анализа рисков сочетает в себе взаимодополняющие количественный и качественный подходы.

Качественная оценка риска производственно-экономической деятельности предприятия – это перечисление и характеристика его факторов. Качественный анализ риска может выполняться с использованием анализа SWOT или модели Портера.

Для определения метода снижения риска необходимо количественно определить риск с помощью одного из следующих методов: статистический анализ, анализ безубыточности, метод экспертных оценок, аналитический метод, метод аналогий.



Рисунок 1 – Количественная оценка рисков

Для более грамотного проведения количественной оценки необходимо использовать списки рисков, сгруппированных по приоритетам и условиям. Предыдущий опыт и экспертная оценка поможет составить шкалы для правильного ранжирования

и лимитирования основных рисков предприятия, а план управления рисками поможет определить пути уменьшения влияния рисков.

При анализе риска общепринято использовать следующие предположения:

- потери от риска не зависят друг от друга;
- потери по одному из некоторого перечня рисков не обязательно увеличивают вероятность потерь по другим;
- максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей предприятия.

Оценка риска – это оптимизационная задача и, следовательно, ее решение возможно с использованием математической модели. В общем виде решение данной оптимизационной задачи можно представить в виде следующих этапов:

1) **Постановка задачи – минимизация рисков**, что обеспечивает минимальные убытки потребителя, которые непосредственно зависят от цены и качества электроэнергии. Надо также учитывать, что решаемая задача непосредственно определяет создаваемую математическую модель.

2) **Математическая модель** состоит из целевой функции и ограничений.

3) **Целевая функция** (ЦФ) для данного случая F – это сложная функция, которую в общем виде можно представить следующим образом:

$$F = f(x, \dots, x_n) \Rightarrow \min;$$

4) **Основные ограничения** ЦФ для данного случая – по цене и качеству электроэнергии. Цена устанавливается в пределах:

$$x_{\min} < x_i < x_{\max},$$

где x_{\min} , x_{\max} – минимальное и максимальное значение цены на электроэнергию, определяемые договором или рыночными отношениями.

Качество электрической энергии (определяется ГОСТом 13109-97) учитывает значение двух основных параметров – напряжения U_n частоты f_n т.е.:

$$0,95 \cdot U_n \leq x_i \leq 1,05 \cdot U_n;$$

$$0,98 \cdot f_n \leq x_i \leq 1,02 \cdot f_n,$$

где U_n – номинальное напряжение потребителя; f_n – номинальная частота электроэнергии потребителя.

Граничные условия определяют диапазон изменения переменных:

$$x_{\min} < x_i < x_{\max};$$

$$x_i, i = \overline{1, n}.$$

Источниками информации, предназначенной для анализа рисков, являются:

- бухгалтерская (финансовая) отчетность энергетического предприятия;

- организационная структура, штатное расписание энергетического предприятия;
- диспетчерский график нагрузки;
- договоры и контракты;
- себестоимость производства, передачи и распределения электрической и тепловой энергии;
- бизнес-планы.

Оценка и управление рисками имеют свою специфику для каждого вида экономической деятельности, в том числе и для энергетики [7]. Однако стоит отметить, что необходимо выделять особенности рисков, отражающие не только отраслевую специфику, но и различные стадии технологического процесса.

Технологический процесс в энергетике состоит из четырех стадий: генерация, передача, распределение и сбыт. Реформирование энергетики Республики Беларусь, которое происходит в настоящий момент, приведет в дальнейшем к выделению оптового (генерация, передача и распределение) и розничного (сбыт) рынков энергии (рисунок 2).

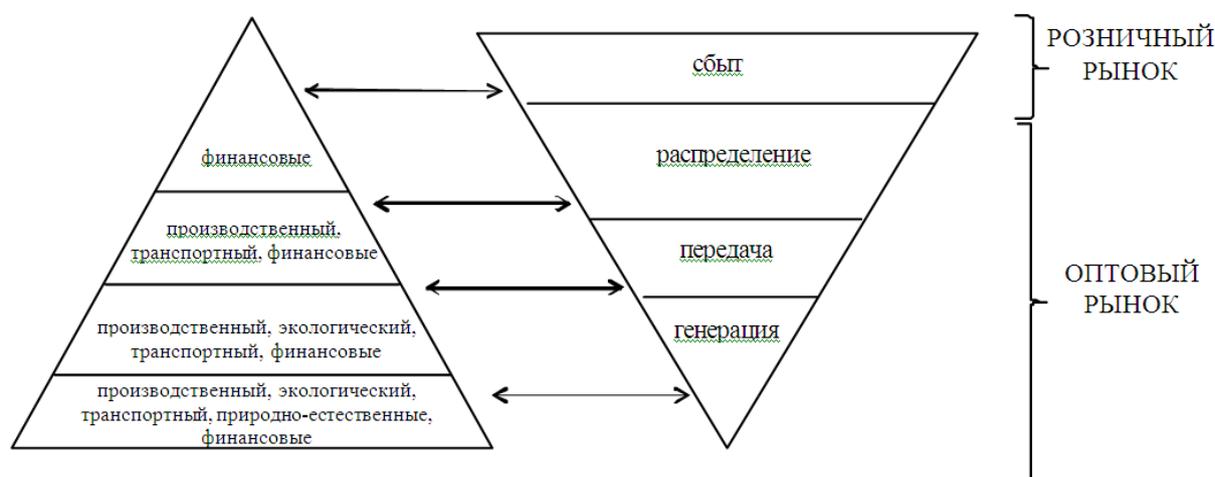


Рисунок 2 – Распределение рисков по стадиям технологического процесса и уровням рынка

После реформирования энергетики для каждого этапа технологического процесса производства энергии будут характерны различные виды рисков. При этом, чем выше этап в технологическом процессе, тем меньше рисков. Так, у генерирующих предприятий (электростанции высокого давления, электростанции среднего давления, котельные) будут присутствовать практически все виды рисков (производственные, природные, финансовые и т.д.). Это связано с тем,

что после реформирования энергетики, все генерирующие предприятия выйдут на самофинансирование. Это означает, что государство больше не будет субсидировать ни процесс производства, ни риски этих предприятий. Самыми значительными рисками для генерирующих предприятий станут производственный, экологический и финансовые (в частности валютный).

Значительный удельный вес производственного риска в целом всегда был характерен для энергетических предприятий, так как возникновение аварийных ситуаций приводит к большим экономическим потерям не только в энергетике, но и во всех прочих видах экономической деятельности. Также аварийные ситуации могут привести к серьезному загрязнению окружающей среды, что вызовет большие финансовые потери на ликвидацию последствий. Именно поэтому значительное место среди рисков генерирующих предприятий будет иметь экологический риск.

Для предприятий, осуществляющих передачу энергии (электрические и тепловые сети), наиболее значимыми станут следующие риски: транспортный, производственный, экологический. Превалирующее значение данных рисков можно объяснить спецификой деятельности рассматриваемых предприятий. Основной задачей электрических и тепловых сетей является передача (т.е. транспортировка) энергии от генерирующих предприятий до распределительных подстанций. Соответственно наибольшее значение будет иметь именно транспортный риск. Аварийные ситуации, которые могут возникнуть при передаче электрической энергии на высоком напряжении, а также тепловой энергии, приведут к определенному урону окружающей среде (экологический риск). Большая протяженность сетей означает наличие значительного производственного риска, так как мониторить состояние оборудования достаточно сложно. Значительные трудности вызывает диагностика состояния подземных сетей и коммуникаций.

У предприятий, деятельность которых связана с распределением энергии (подстанции), основными рисками будут производственный, транспортный и финансовый, тогда как при сбыте энергии наибольшее влияние будут оказывать только спекулятивные риски. Таким образом, целесообразно ведение учета рисков на каждой стадии технологического цикла, что позволит не только выявлять риск и определять его масштаб, но более эффективно управлять им.

Для грамотной оценки рисков любого предприятия необходимо определить индикаторы, которые будут свидетельствовать о наличии данного риска. Для каждого риска перечень индикаторов будет индивидуальным. При этом система расчетов данных индикаторов через различные показатели должна быть оптимальной и мобильной. Стоит отметить, что большинство необходимой для расчетов индикаторов информации содержится в уже имеющейся финансовой документации

энергетических предприятий. Однако, необходимо использование не только финансовой документации, но и производственной и оперативной документации производственно-технического отдела и центральной диспетчерской службы для оценки производственного, транспортного и прочих рисков.

Выстроенная и отлаженная система управления рисками позволяет улучшить прогнозируемость деятельности предприятий. Большинство энергетических предприятий Республики Беларусь признают важность управления рисками. Однако на настоящий момент функция управления рисками на энергетических предприятиях только получает свое развитие. На данном этапе, основные функции по управлению рисками входят в компетенцию генерального директора, заместителя генерального директора по экономическим и финансовым вопросам либо финансового отдела.

Однако для полноценного риск-менеджмента необходимо создание отдельной структуры или отдела, в функции которого войдет анализ, оценка и выработка стратегии по управлению рисками организации. Подобное разделение функций позволит организовать эффективный риск-менеджмент на стратегическом и операционном уровне. При этом полная ответственность за эффективность процесса управления рисками и право принятия решений по крупным сделкам должно остаться за директоратом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600с.
2. Можавева 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.

7. Манцерава Т.Ф., Тымуль Е.И. Специфика учета и управления рисками энергетических предприятий. // Экономическая наука сегодня. Сборник научных статей – Выпуск 3 – Минск, 2015 – с.60-69.

8. Манцерава Т.Ф., Тымуль Е.И. Возможные сценарии управления рисками промышленных предприятий. // Экономическая наука сегодня. Сборник научных статей – Выпуск 4 – Минск, 2016.

Статья поступила в редакцию 10 сентября 2016 года.

УДК 331.104

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ И УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОМ
В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
КАК ОБЪЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Т.В. СЕРГИЕВИЧ

аспирант кафедры «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

На основании рассмотренных в статье ключевых подходов к категории «трудовой потенциал» и основных направлений исследования управления трудом даны определения понятий «трудовой потенциал текстильной и швейной промышленности», «управление трудом в текстильной и швейной промышленности». Выделены основные риски для отрасли и факторы, обуславливающие ее экономический рост.

Ключевые слова: трудовой потенциал, управление трудом, текстильная и швейная промышленность, человеческий капитал, экономический рост, инновации, легкая промышленность.

Abstract

The key approaches to the category of "labor potential" and the main directions of labor management researches are given in the article. On this basis there were given definitions of "labor potential of the textile and clothing industry", "management of labor in the textile and clothing industry." The basic risks for the industry and the factors contributing to its economic growth were marked out.

Keywords: labor potential, labor management, textile and garment industry, human capital, economic growth, innovation, light industry.

ВВЕДЕНИЕ

Усиление гносеологического интереса к проблеме трудовых отношений в последнее время обусловлено распространением гипотезы о доминировании трудовых отношений в системе детерминации социально-классовой структуры общества [1, с. 2]. Стремительные изменения внешней среды социально-экономических систем, трансформации их внутренних структур, нарастающее давление практики управления, обусловленное несоответствием ей устоявшихся подходов к управлению трудом, требуют поиска новых решений старых задач, таких

как повышение производительности труда, формирование мотивационной системы субъектов управления трудом, эффективное использование трудового потенциала, оптимизация структуры занятости.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Исследованию категории «трудовой потенциал» посвящены работы таких авторов, как К.Х. Абдурахманов [2], В.С. Буланов [3], И.С. Волохин [4], Л.С. Дегтярь [5], Л. Кунельский [6], В. Костаков [7], Э.А. Лутохина [8], И.С. Маслова [9], А.П. Морова [10], Ю.Г. Одегов [11], Я.А. Павлов [12], А. Попов [7], Х.М. Психوماхов [13], Г.П. Сергеева [14], Л.С. Чижова [14], Н.Р. Хадасевич [15], Н.И. Шаталова [16], С.В. Шевченко [17], П.Э. Шлендер [18]. Анализ научных публикаций по этой теме показал, что до настоящего времени в экономической теории не выработано единого взгляда на трудовой потенциал и его место в системе экономических категорий. Вместе с тем эта категория все чаще попадает в поле зрения ученых экономистов, что связано в первую очередь со становлением кибернетики (позже — синергетики), методология которой используется при исследовании сложных социально-экономических систем, в том числе в управлении названными системами, ключевой фигурой которых является человек.

Категория «трудовой потенциал» не является принципиально новой в экономической науке – в советской литературе она активно использовалась с 80-х г. XX в. В этот период термин употреблялся преимущественно в значении, близком по содержанию к понятию «трудовые ресурсы», а иногда как его синоним, что стало основанием для формирования первого (отождествляющего) подхода к пониманию этого социально-экономического явления. Представителями отождествляющего подхода являются И.С. Волохин [4], Л.С. Дегтярь [5], В. Костаков [7], Л. Кунельский [6], А. Попов [7], Г.П. Сергеева [14], Л.С. Чижова [14]. Они рассматривают трудовой потенциал как совокупность количественных и качественных характеристик трудовых ресурсов. Это явилось следствием преобладания синкретичных взглядов на систему трудовых отношений и трудовой потенциал, порождаемом относительно непродолжительным периодом изучения этого явления, упрощенной трактовкой экономической системы общества СССР. Г.П. Сергеева и Л.С. Чижова, например, определяют трудовой потенциал как «ресурсы труда, которыми располагает общество. Численность трудоспособного населения и его качественные характеристики (пол, возраст, образование, профессиональная подготовка, квалификация и т.д.), – отмечают они, – определяют реальное значение трудового потенциала» [14, с. 3]. По мнению В. Костакова и А. Попова, количественные и качественные

показатели должны быть рассмотрены комплексно: «трудовой потенциал страны и ее регионов – это соответствующие трудовые ресурсы, рассматриваемые в аспекте единства их количественной и качественной стороны» [7, с. 61]. Развивая эту посылку, И.С. Волохин определил трудовой потенциал как «совокупность ресурсов труда, состоящих из множества взаимосвязанных элементов. Основными признаками, служащими основанием для отнесения того или иного элемента к данной совокупности, являются физические или интеллектуальные способности к труду, которыми обладает организм, живая личность» [4, с. 91]. Выделение трудоспособности как единственного критерия отнесения того или иного элемента к системе свидетельствует об отождествлении трудового потенциала и трудовых ресурсов, которое, с одной стороны, делает возможной методiku его оценки, а с другой – снижает гносеологическую значимость полученных результатов. заслугой представителей отождествляющего подхода стало введение категории «трудовой потенциал» в научный оборот. Количественная и качественная составляющая трудовых ресурсов послужила отправным пунктом в исследовании категории «трудовой потенциал»; в характеристике трудового потенциала и сегодня сложно уйти от количественных показателей наличных трудовых ресурсов, от оценки их квалификации, инновационной активности и т.д. Вместе с тем в виду сложности объекта невозможно ограничиться обобщенными статистическими данными для оценки трудового потенциала.

Развитием отождествляющего подхода к пониманию трудового потенциала стал потенциально-детерминированный подход, возникший как реакция на задачу по достижению роста производительности труда. Представителями потенциально-детерминированного подхода являются В.С. Буланов [3], Э.А. Лутохина [8], И.С. Маслова [9], Н.Р. Хадасевич [15], Н.И. Шаталова [16], П.Э. Шлендер [18]. Ими заложены теоретико-методологические основы исследования трудового потенциала и его оценки. При потенциально-детерминированном подходе трудовой потенциал представляет собой меру явных и скрытых возможностей трудовых ресурсов по применению трудоспособности. П.Э. Шлендер, например, рассматривает трудовой потенциал предприятия как «предельную величину возможного участия работников в производстве с учетом их психофизиологических особенностей, уровня профессиональных знаний, накопленного опыта при наличии необходимых организационно-технических условий» [18, с. 66]. Э.А. Лутохина развивает представление о категории «трудовой потенциал», адаптируя его к условиям современной экономики. Ученый подчеркивает несоответствие традиционного содержания понятия

«рабочая сила» новым реалиям, что обуславливает актуальность применения понятия «*личностный трудовой потенциал*», которое должно отразить субстанциональную основу нового, современного рынка труда» [8, с. 13]. Э.А. Лутохина определяет личностный трудовой потенциал как «совокупность личностных возобновляемых и развиваемых, явных и неявных способностей и качеств данного индивида, которые определяют потенциальную меру трудовой активности личности» [8, с. 13]. Представители потенциально-детерминированного подхода существенно расширили содержание трудового потенциала. Они первыми выделили блок скрытых возможностей трудовых ресурсов, которые могут быть выявлены и реализованы. Вместе с тем недостаточно внимания было уделено факторам, от которых зависит реализация этих возможностей.

На последний вопрос отвечают представители факторно-ситуационного подхода, а именно К.Х. Абдурахманов [2], Ю.Г. Одегов [11], Я.А. Павлов [12], Х.М. Психомахов [13], С.В. Шевченко [17]. Этот подход выявляет зависимость реального трудового потенциала от организационно-технических условий труда, которые длительное время в исследованиях трудового потенциала не учитывались. С.В. Шевченко отмечает по этому поводу, что «сегодня при оценке эффективности использования трудового потенциала работающих основной акцент приходится делать <...> на анализе социально-экономических условий, в которых он реализуется и от которых зависит результативность труда работающих» [17, с. 26]. По мнению Ю.Г. Одегова, трудовой потенциал – это «персонифицированная (воплощенная в конкретных личностях) рабочая сила, взятая в совокупности своих качественных характеристик, как реализованных, так и еще не реализованных в определенных организационно-технических и социально-экономических условиях производства» [11, с. 11-12]. Возможности работников по их участию в труде зависят не только от самих работников и их совокупных характеристик, но от того, какие производственные условия им будут обеспечены. В качестве интегрального измерителя этих возможностей и условий представители факторно-ситуационного подхода используют производительность труда [11, с. 12; 13, с. 9]. Комплексный учет условий, в которых реализуется трудовой потенциал, позволяет использовать это социально-экономическое явление в целях системного анализа состояния и динамики экономических процессов для составления прогнозов и принятия обоснованных управленческих решений. Вместе с тем использование такого показателя, как производительность труда, традиционно рассчитываемого как отношение ВВП к численности занятых в экономике, не позволяет оценить трудовой потенциал. Это обусловлено неэффективностью статистического показателя производительности труда и упрощением его содержания (подробнее [19]). Факторно-ситуационный

подход не позволяет провести разграничение трудового и производственного потенциала.

Рассмотрение трудового потенциала на уровне отдельно взятого индивида не позволяет в полной мере раскрыть сущность этой экономической категории. Эффект коллективного труда обеспечивает накопленный на уровне предприятия, отрасли, кластера и т.д. социальный капитал, уровень которого влияет на величину трудового потенциала. Уровень социального капитала на предприятии сложно вычислить, однако его роль в эффективном труде архиважна. Эта эффективность в общем плане достигается за счет того, что «особенностью социального капитала является то, что он способствует более производительному использованию всех других видов капитала» [20, с. 36] через снижение уровня транзакционных издержек, рост доверия, ускорение и упрощение передачи информации. Это обуславливает рассмотрение трудового потенциала на уровне отрасли. Решение многих проблем более эффективно на уровне государства или отрасли, чем на уровне отдельных предприятий с учетом того, что сегодня в белорусской экономике «возрастает, по сравнению с непереходными системами, роль государства в управлении социальными, экономическими и технико-технологическими процессами в обществе» [21, с. 446]. Под текстильной и швейной отраслью промышленности в дальнейшем будем понимать социально-экономический комплекс, в пределах которого осуществляется потребление материальных, трудовых, финансовых и иных хозяйственных ресурсов в целях производства и распределения текстильных изделий и одежды, основным функциональным назначением которого является удовлетворение нужд народного хозяйства и потребностей населения.

Необходимость трансформации существующей системы управления и ее адаптации к современным условиям хозяйствования обусловлена стабилизацией в области промышленной политики; слабые игроки рынка не могут постоянно рассчитывать на меры государственной поддержки; рыночные условия хозяйствования предполагают расчет на собственные источники инвестиций и инноваций. За период существования суверенной Беларуси государству удалось создать благоприятные условия для развития белорусского производства, поддерживающие отечественного производителя, что привело к формированию рентаориентированного поведения у многих крупных предприятий. Сегодня между белорусскими хозяйствующими субъектами в текстильной и швейной промышленности главным объектом конкуренции за факторы производства являются не каналы снабжения сырьем, материалами, инвестиционными и трудовыми ресурсами, а персонификация, размеры, формы, величина государственной поддержки и доступ к административному ресурсу.

Это является результатом неадаптированности предприятий текстильной и швейной промышленности к рыночным условиям хозяйствования; неразвитости мотивационных механизмов к эффективному труду; отсутствия стратегического планирования на предприятиях отрасли на основе выделения своих конкурентных преимуществ.

Долговременное сохранение низкого уровня заработной платы в отрасли вызвало ухудшение качества человеческого капитала в текстильной и швейной промышленности, что выступает главным ограничителем модернизации отрасли и достижения среднеевропейского уровня по созданию добавленной стоимости, в то время как его расширенное воспроизводство является условием необходимой модернизации. Это выступает одновременно и причиной, и следствием снижения конкурентоспособности предприятий отрасли на рынке труда. Эти и некоторые другие специфические особенности приводят к тому, что рынок труда отрасли становится во многом закрытым, что приводит к обмену между предприятиями трудовыми ресурсами низкого качества, в то время как должен способствовать к постоянной конкуренции за получение рабочей силы лучшего качества. Указанные противоречия и неэффективность практики управления обуславливают актуальность исследования специфики управления трудом в текстильной и швейной промышленности. С учетом этих особенностей под трудовым потенциалом текстильной и швейной промышленности будем понимать производственные, инновационные, адаптационные и воспроизводственные возможности трудовых ресурсов текстильной и швейной промышленности, управление которыми осуществляется с использованием мотивационных и административно-командных механизмов. Воспроизводственные возможности трудовых ресурсов определяются привлекательностью предприятий отрасли как работодателей, степенью открытости внутренних рынков труда, качеством человеческого капитала занятых и потенциально занятых в отрасли.

Первым подходом к исследованию управления трудом стал моноцентрический подход, представителями которого являются Е.Г. Антосенков [22], Л.С. Бляхман [23], А.И. Волгин [24], В.П. Локтев [25], Г.Р. Погосян [26], Ф. Тейлор [27], Ф. Херцберг [28], Е.И. Хрищев [23]. Формирование науки управления по существу происходило в рамках моноцентрического подхода, возникшего как реакция на недостатки в практике. Этот подход характеризуется целостностью объекта исследования, являющегося элементом систем управления трудом. Повышение производительности труда достигается путем совершенствования одного, наиболее влиятельного по мнению того или иного автора фактора. Ф. Тейлор, например, основной проблемой в промышленности считал медлительность людей в работе. Он предложил

внедрить систему научного управления, которая включала в себя изучение способа соединения работников со средствами производства, разработку наиболее эффективного алгоритма работ (главный критерий эффективности – скорость выполнения операции), и самый важный этап – «обучение и развитие каждого отдельного работника в предприятии для того, чтобы он мог <...> давать труд наивысшего качества и притом тот, к которому он наиболее способен по своим естественным склонностям» [27, с. 11]. В 50-х гг. XX в. ученые сосредоточились на разработке новой системы мотивации, отличной от традиционной экономической. Как отмечает Ф. Херцберг, «в области промышленных отношений стало почти аксиомой, что знание, что работнику нужно от своей работы, – необходимое условие качественной работы с персоналом» [28, с. 178]. В отечественной науке во второй половине XX в. особое внимание в управлении социально-экономическими системами было уделено применению экономических рычагов управления и, позднее, борьбе со структурной безработицей. Сторонникам моноцентрического подхода удалось подробно изучить отдельные составляющие системы управления трудом, создать теоретико-методологическую базу для дальнейших исследований. Вместе с тем закономерности в том виде, в котором они были выявлены, проявляются в исключительных социальных, цивилизационных, исторических и других условиях, характерных для описываемого периода времени. Действие экономических законов, определяющих эффективность применяемых методов управления, обусловлено, в первую очередь, динамичными интересами людей. Поэтому выводы, сделанные в исследованиях, отнесенных к моноцентрическому подходу, теряют свою актуальность по мере изменения этих факторов.

Излишняя специализация помешала представителям моноцентрического подхода взглянуть на проблему управления трудом комплексно, что стало основой формирования внутренне-детерминационного подхода. Его представителями являются В.В. Адамчук [29], А.В. Батурин [30], Б.Г. Збышко [31], А.Я. Кибанов [32], Л.А. Костин [30], В.Т. Стрейко [31], Б.М. Сухаревский [30], А.И. Рофе [31], которые рассматривают управление трудом как систему. Особенности внутренне-детерминационного подхода являются рассмотрение управления трудом без учета действия конкретных внешних факторов, попытка полностью охватить структуру системы путем ее детализации и анализа выделенных компонентов. Так, например, А.Я. Кибанов в системе управления трудом в рамках предприятия (для ее обозначения он использует «управление персоналом») выделяет такие подсистемы как «подсистема планирования и маркетинга персонала»; «подсистема найма и учета персонала»; «подсистема условий труда»; «подсистема трудовых отношений»; «подсистема развития

персонала»; «подсистема мотивации и стимулирования персонала»; «подсистема социального развития»; «подсистема оргструктур управления»; «подсистема правового обеспечения системы управления персоналом»; «подсистема информационного обеспечения системы управления персоналом» [32, с. 31]. Заслуживает внимания тот факт, что они первыми применили системный подход к исследованию управления трудом, представив его своих трудах как относительно самостоятельную систему, которая развивается в том числе по своим особым принципам, которые не всегда совпадают с законами развития управления вообще. Вместе с тем представители этого подхода преувеличили автономность этой системы и ее целей. При таком подходе, как правило, при наличии полной детерминации структуры системы управления трудом невозможно определить удельный вес отдельных компонентов системы в обеспечении ее эффективного функционирования.

Этот пробел был восполнен представителями эклектичного подхода, базирующегося на выделении более значимых по мнению отдельных авторов факторов в зависимости от конкретных социально-экономических условий. Представители данного подхода, а именно М.А. Винокуров [33], В.И. Корнеску [34], Г. Саймон [35], Д. Смитбург [35], С.И. Сотникова [36], В. Томпсон [35] рассматривают не всю систему комплексно, а функционирование ее отдельных элементов в тесной связи с внешней средой через детализацию объекта исследования. Представители эклектичного подхода рассматривают управление трудом в конкретном срезе общественных отношений. М.А. Винокуров, например, среди основных факторов, влияющих на управление трудом, выделяет переход к инновационной экономике и экономический кризис [33, с. 6-7]. Эклектичный подход позволил выявить и диагностировать отдельные проблемы, существующие в практике управления. В рамках эклектичного подхода его сторонникам удалось показать сложность и многогранность рассматриваемых систем, выявить, насколько они интегрированы во внешнюю по отношению к управлению трудом среду. Вместе с тем выделение особо значимых по мнению того или иного автора факторов привело к излишней специализации науки управления, которая способна привести к ограниченному представлению о системе в целом. Системный подход предполагает «взвешивание и комплексный учет всех основных факторов, их качественных и количественных характеристик» [37, с. 3], что говорит о невозможности познания всей системы и закономерностей ее развития на основе анализа отдельных элементов и попытке представить систему как простую совокупность этих элементов.

Четвертый (менеджеральный) подход к рассмотрению управления трудом возник как реакция на специализацию исследований

управления трудом. Его представители, а именно Б.Е. Беккер [38], Р.У. Битти [38], П.Г. Гербст [39], Р. Джонсон [40], Ф. Каст [40], Д. Коул [41], А.В. Молодчик [42], Р.У. Монди [43], Р.М. Ноу [43], Ш.Р. Премо [43], Д. Розенцвейг [40], М.А. Хьюзлид [38], взглянули на систему управления трудом как на компонент системы управления вообще. Посылкой такой точки зрения стала фактическая корректировка стратегий крупных хозяйствующих субъектов в сторону формирования единого целеполагания внутри всего предприятия вне зависимости от конкретных функциональных особенностей отдельных подразделений. Особенностью этого подхода является намеренный отказ от дробления объекта исследования – управления трудом. Сторонники менеджериального подхода считают, что управление трудом как функциональный блок в современной организации нельзя рассматривать обособленно, субъектами управления могут быть не только работники специализированного отдела. Значительно расширяется функциональная составляющая менеджера по кадрам, который сегодня «помогает осуществлять стратегию фирмы, активно участвует в разработке структуры фирмы, является главным носителем и распространителем предпринимательской культуры» [42, с. 176]. М.А. Хьюзлид, Б.Е. Беккер, Р.У. Битти отмечают, что «ответственность за практический успех рабочей силы все чаще возлагается на линейных менеджеров, которые в любой форме выполняют большую часть работы по управлению рабочей силой» [38, с. 35]. Представители менеджериального подхода развивают концепцию приверженности персонала целям предприятия. Рассматривая организацию как систему, а управление трудом — как ее подсистему, они приходят к выводу, что цели этих двух систем должны совпадать. Сторонники менеджериального подхода первыми восприняли изменения в парадигме управления, понимая необходимость отношения к работникам как к ценному ресурсу, эффективность действия которого обеспечивает успех организации. Однако в качестве решения выявленного противоречия ими предлагается упрощенная модель передачи новых функций линейным руководителям. Использование таких рекомендаций может привести к негативным эффектам, связанным с разрозненностью моделей управления в отдельных функциональных блоках, увеличением нагрузки на линейных руководителей и невыполнение в полном объеме (до игнорирования) ими поставленных задач как второстепенных.

Управление трудом представляет собой систему с совокупностью свойств, присущих любой системе — в первую очередь, стремления к поддержанию жизнестойкости, самоорганизации и саморазвития. Системообразующим блоком в управлении трудом являются разделение и кооперация труда и перемена труда. Развитие системы управления

трудом в направлении упрочнения ее жизненности сопровождается усложнением структуры трудовых отношений. Эффективность управления трудом будет зависеть от того, насколько быстро система управления трудом может адаптироваться к этим социально-экономическим трансформациям. Сегодня в Республике Беларусь происходят изменения, касающиеся структуры экономики, социально-классовой дифференциации белорусского общества, становления и развития институциональной системы. Эти трансформации, с одной стороны, влияют на изменения в трудовых отношениях, а, с другой – обусловлены ими. В этой связи актуализируется вопрос, поставленный А.И. Татаркиным: «как построить организацию, в которой встроенные механизмы саморазвития позволяют реализовать свойства опережающей адаптации к изменениям внешней и внутренней среды?» [44, с. 114-115]. На практике зачастую изменения наталкиваются на препятствия, связанные с консерватизмом внутри предприятия и стремлением к самосохранению, т.е. сопротивлению к переходу в новое состояние или свойству диссипативности. Субъекты управления трудом делятся на тех, кто готов генерировать идеи и внедрять инновации; тех, кто активно сопротивляется переменам; третью группу составляют те, кто никак не выражает свою позицию. Соотношение указанных категорий должно быть детерминировано стратегией предприятия, которая может быть направлена на инновационное развитие либо на сохранение достигнутых конкурентных преимуществ. Спецификой труда в текстильной и швейной промышленности является его во многом творческий характер. Учет этого фактора проявляется в гибкости в принятии решений, наделении сотрудников правом на ошибку, делегировании полномочий на низшие звенья, большей степенью свободы в процессе труда. С другой стороны, это должно компенсироваться ростом требований к результатам труда, расширением границ ответственности, скоростью принятия решений, повышением требований к качеству человеческого капитала, усложнением функций. Исследования показывают, что трудовые ресурсы готовы воспринять эти требования: «происходит смена психологической установки работников, повышается личная ответственность за выбор перспектив, работники принимают на себя карьерные риски и обеспечение своей экономической безопасности» [45, с. 67]. Отсутствие учета этих факторов на многих белорусских предприятиях текстильной и, в особенности, швейной промышленности привело к проблеме привлечения дизайнеров, художников-модельеров, конструкторов. Это обусловлено не отсутствием кадров необходимых компетенций и творческих способностей на рынке труда, а, в первую очередь, неэффективностью механизмов привлечения и удержания их на предприятиях. Предприятия текстильной швейной промышленности по-прежнему рассматривают человеческий ресурс как

издержки, что подтверждается сокращением расходов на оплату труда в условиях кризиса и сохраняющаяся неоптимизированная структура занятости. Максимальное использование человеческого капитала без инвестирования в него приводит к его истощению и неэффективности в долгосрочной перспективе.

Таким образом, под управлением трудом в текстильной и швейной промышленности будем понимать комплекс организационных и институциональных инструментов, используемых для регулирования воспроизводства и распределения трудовых ресурсов в текстильной и швейной промышленности с целью реализации экономических и социальных интересов субъектов управления трудом (работников, собственников, инвесторов, производственных коллективов, топ-менеджеров, государства и т.д.). Функциональным назначением управления трудом в текстильной и швейной промышленности является обеспечение отрасли трудовыми ресурсами требуемой структуры для удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения в продукции отрасли и технико-технологическое, функциональное и профессионально-квалификационное разделение труда, позволяющее эффективно реализовывать трудовой потенциал отрасли. Реализация трудового потенциала отрасли достигается через создание механизмов мотивации заинтересованных субъектов. На основе этого определено, что цель управления предприятием и цель управления трудом может совпадать частично.

В современной мировой текстильной и швейной промышленности существуют два идеальных (условных) типа развития – азиатская и европейская модель. Азиатская модель предполагает производство изделий по образцу дорогих брендов, используя свое сырье и технологии. Европейская модель характеризуется более длительным циклом создания изделия, который включает в себя разработку коллекций, работу на выставках и неделях моды, прием и размещение заказов на изготовление продукции, дистрибьюцию. Европейская модель, в отличие от азиатской, нацелена на создание относительно уникального продукта с высокой долей добавленной стоимости, обладающего высокими качественными характеристиками. Азиатская модель применяется в странах с низкой стоимостью рабочей силы, европейская – в большей степени зависит от человеческого капитала (в первую очередь, творческой составляющей) отрасли. В Республике Беларусь, несмотря на низкую стоимость рабочей силы, не может быть сформирован рынок труда, позволяющий пойти по азиатскому пути развития. Вместе с тем отсутствие расширенного воспроизводства человеческого капитала отрасли пока не позволяет пойти отрасли по европейскому пути развития.

Белорусская текстильная и швейная промышленность находится под влиянием двух групп факторов, которые необходимо учитывать в построении стратегии отрасли. Первая группа факторов, таких как создание зоны свободной торговли с Вьетнамом – одним из крупнейших мировых производителей продукции швейной промышленности [46]; поступательное снижение ставок ввозных таможенных пошлин в Таможенном союзе; ужесточение требований к производимой продукции по качеству и ассортименту; относительно низкая привлекательность отрасли для наиболее необходимых сегодня факторов производства – инвестиций и рабочей силы, могут привести к снижению спроса на продукцию текстильной и швейной промышленности, росту себестоимости производимой продукции, проблеме расширенного воспроизводства основных производственных факторов.

Вторая группа факторов будет способствовать росту доли добавленной стоимости на одного работника, снижению стоимости конечного продукта за счет экономии транзакционных издержек, внедрению новых технологий и моделей ведения бизнеса, позволяющих отрасли адаптироваться к новым условиям мировой экономической системы. Среди таких факторов можно выделить государственную поддержку по модернизации производств; доступ к административному ресурсу для выхода на новые внешние рынки сбыта через создание кластеров, поддержку концерна «Беллегпром»; развитие интермодальных транспортных технологий в Республике Беларусь (подробнее в [47]); участие китайского капитала в модернизации Оршанского льнокомбината, который является ядром кластера белорусской льноотрасли. В этой связи возникает ряд преимуществ, таких как налаживание каналов сотрудничества с поставщиками ресурсов, доступ к технологическим приемам, рост конкурентоспособности важнейшего участника кластера, что в случае согласования интересов субъектов – других участников кластера, принесет конкурентные преимущества не только для субъекта-бенефициара инвестиций, но и для других субъектов, объединенных с ним экономическими и социальными связями и отношениями.

ВЫВОДЫ

Для развития белорусской текстильной и швейной промышленности необходимо выработать собственную модель, основанную на рациональном использовании человеческого капитала; бережном отношении к трудовым ресурсам; усилению внутриотраслевого и внутрирегионального сотрудничества; сохранении стабильных производств, работающих по государственным заказам и с использованием давальческого сырья как гаранта сохранения рабочих мест и оборотных

средств в кризисное время; инвестициях в инновационное производство продукции с высокой долей добавленной стоимости; высокой долей использования местных источников сырья, что снизит издержки на производство продукции и позволит использовать слабый белорусский рубль как преимущество. В инвестировании отрасли внимание должно быть сконцентрировано на тех ресурсах, которые дадут долговременную устойчивую отдачу. Выработка и переход к такой модели развития может быть осуществлен только при наличии профессиональных и мотивированных субъектов управления трудом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солодовников С. Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки, 2015. — № 6. — С. 2-9.
2. Абдурахманов К. Х. Управление трудовым потенциалом региона. — Ташкент : Узбекистан, 1990. — 173 с.
3. Буланов В. С. Основы социально-экономической теории развития человека / В. С. Буланов. — Москва : Проспект, 2014. — 204 с.
4. Волохин И. С. Трудовой потенциал Таджикистана и пути повышения эффективности его использования / И. С. Волохин. — Душанбе, 1983.
5. Дегтярь Л. С. Трудовой потенциал общества и социальная политика: Из опыта европ. стран-членов СЭВ / Отв. ред. К. И. Миккульский. — М : Наука, 1984. — 159 с.
6. Кунельский Л. Трудовой потенциал страны и повышение эффективности его использования / Л. Кунельский // Коммунист. 1984 — № 14. — С. 27.
7. Костаков В. Интенсификация использования трудового потенциала / В. Костаков, А. Попов // Социалистический труд. 1982 — № 7. — С. 61.
8. Лутохина Э. А. Рынок труда в условиях глобализации / Э. А. Лутохина. — Минск : Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2015. — 178 с.
9. Маслова И. С. Трудовой потенциал советского общества: вопросы теории и методологии исследования. Москва : Политиздат, 1987. — 125 с.

10. Социальная политика в сфере трудовых отношений / А.П.Морова; [Под науч. ред. П.Г.Никитенко]; Ин-т соц.-полит. исслед. при Администрации Президента Респ. Беларусь (ИСПИ). — Мн. : ИСПИ, 2000. — 174 с.
11. Одегов Ю. Г. Управление трудовым потенциалом промышленных предприятий в условиях НТП / Автореф. дисс. на соиск. ученой степени доктора эконом. наук // М. : Моск. ин-т нар. хоз-ва им. Г.В. Плеханова. — 1988. — 38 с.
12. Павлов Я. А. Трудовой потенциал работника / Я. А. Павлов. — Кишинев : Штиинца, 1977. — 64 с.
13. Психоматов Х. М. Расширенное воспроизводство трудового потенциала как условие устойчивого развития региона / Автореф. дисс. на соиск. ученой степени доктора эконом. наук. — Москва, 2005. — 45 с.
14. Сергеева Г. П. Трудовой потенциал страны / Г. П. Сергеева, Л. С. Чижова // М.: Знание, 1982. — 64 с.
15. Хадасевич Н. Р. Трудовой потенциал в системе экономических отношений / Уровень жизни населения регионов России. 2015. — № 1 (195). — С. 112-119.
16. Шаталова Н. И. Трудовой потенциал работника. — М. : ЮНИТИ, 2003. — 398 с.
17. Шевченко С. В. Оценка эффективности использования трудового потенциала / С. В. Шевченко // Труды БГТУ. Экономика и управление. 2014. — № 7. — С. 25-29.
18. Экономика труда : Учебник / Под ред. проф. П.Э. Шлендера и проф. Ю.П. Кокина. — М.: Юристъ, 2003. — 592 с.
19. Васюченко Л. П. Некоторые мифы о соотношении производительности труда и заработной платы в белорусской экономике // Л. П. Васюченко / Экономическая наука сегодня . — Выпуск 4. — Минск, БНТУ, 2016. — С. 5-10.
20. Солодовников С. Ю. Социальный капитал как фактор экономического роста / С.Ю. Солодовников // Экономика и банки. 2015. — № 1. — С. 32-41.
21. Солодовников С. Ю. Социально-экономические условия перехода Республики Беларусь к постиндустриальному обществу / С. Ю. Солодовников // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. — 2007. — Т. 9. — № 2. С. 443-448.
22. Антосенков Е. Г. Текучесть кадров в промышленности и пути ее сокращения. — [Барнаул] : Алт. кн. изд-во, 1971. — 206 с.
23. Хрищев Е. И., Трудовая инициатива и ее стимулирование / Е. И. Хрищев, Л.С. Бляхман. — Кишинев : Картя молодовењяскэ, 1981. — 143 с.

24. Волгин А. И. Эффективность общественного производства и трудовые ресурсы. — М. : Изд-во стандартов, 1980. — 112 с.
25. Локтев В. П. Экономические рычаги управления в условиях развитого социализма. — Мн. : Беларусь, 1976. — 93 с.
26. Погосян Г. Р. Материальное стимулирование в подрядных бригадах. — Ереван : Айастан, 1984. — 173 с.
27. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента / Пер. с англ. А.И. Зак. — М. : Журнал «Контроллин», 1991. — 104 с.
28. Херцберг Ф. Мотивация к работе / Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б. Снидерман. — Москва; Санкт-Петербург : Вершина, 2007. — 238 с.
29. Адамчук В. В. Хозяйственный механизм управления трудовыми ресурсами. — М. : МИУ, 1981. — 47 с.
30. Система управления трудом в развитом социалистическом обществе / [Б. М. Сухаревский, Л.А. Костин, А.В. Батулин и др.]. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Экономика, 1983. — 583 с.
31. Рофе А. И. Экономика труда / А.И. Рофе, В.Т. Стрейко, Б.Г. Збышко. — М. : МИК, 2000. — 247 с.
32. Оценка экономической и социальной эффективности управления персоналом организации / Государственный университет управления. — Москва : Проспект, 2014. — 40 с.
33. Трансформация системы управления человеческими ресурсами региона в условиях экономического кризиса : проблемы и тенденции / [М.А. Винокуров и др.]. — Иркутск : Издательство БГУЭП, 2010. — 359 с.
34. Корнеску В. И. Производительность труда и человеческий фактор. — М. : Экономика, 1979. — 156 с.
35. Саймон Г. Менеджмент в организациях : Сокр. пер. с англ. с 15-го изд. / Саймон, Г., Смитбург Д., Томпсон В. : Общ. ред. и вступ. ст. А.М. Емельянова и В.В. Петрова. — М. : Экономика, 1995. — 335 с.
36. Сотникова С. И. Управление карьерой / С.И. Сотникова. — М. : Изд. дом «Инфра-М», 2001. — 407 с.
37. Прангишвили И.В. Энтропийные и другие системные закономерности / М. : Наука, 2003. — 426 с.
38. Хьюзлид М. А. Оценка персонала: как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / М. А. Хьюзлид, Б. И. Беккер, Р. В. Битти. Пер. с англ. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. — 432 с.
39. Herbst, P.G., «Problems of Theory and Method in the Integration of the Behavioural Sciences», Human Relations, November, —1965.
40. Джонсон Р. Системы и руководство / Р. Джонсон, Ф. Каст, Д. Розенцвейг // Перевод с англ. Михайлова И.М. [и др.] Под ред. [и с предисл.] Гаврилова Ю.В. и Печатникова Ю.Т. - Изд. 2-е, доп. - М. : Сов. радио, 1971. — 648 с.

41. Коул Д. Управление персоналом в современных организациях / Джеральд Коул; [Пер. с англ. Н.Г. Владимирова]. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 352 с.

42. Молодчик А. В, Менеджмент: стратегия, структура, персонал, знание / А.В. Молодчик, М.А. Молодчик. – Москва : Издательский дом НУ ВШЭ, 2005. – 296 с.

43. Монди, У. Р. Управление персоналом / У. Р. Монди, Р. М. Ноу, Ш. Р. Премо // Пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой, С.В. Кошелевой. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2004. — 640 с.

44. Саморазвивающиеся социально-экономические системы: теория, методология, прогнозные оценки : в 2 т. / Рос. акад. наук, Урал. отд-ние, под общ. ред. А.И. Татаркина. – Москва : ЗАО «Издательство «Экономика»; Екатеринбург: УрО РАН, 2011. – Т.1: Теория и методология формирования саморазвивающихся социально-экономических систем. – 308 с.

45. Солодовников С.Ю. Общее и особенное в развитии занятости в Республике Беларусь и в Украине / С.Ю. Солодовников, Т.В. Кузьмицкая, О.Р. Кривицкая // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»: збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2013. – Випуск 24. – С. 64 – 70.

46. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/sogl_torg/Documents/Обзор%20Соглашения%20о%20свободной%20торговле%20о%20между%20странами%20ЕАЭС%20и%20Вьетнамом.pdf. – Дата доступа: 01.08.2016.

47. Солодовников С. Ю. Развитие интермодальных транспортных технологий в интересах Республики Беларусь и стран-соседей / С. Ю. Солодовников, О. М. Мазуренко, Ю. В. Мелешко // Научно-образовательный центр «Технологии товароведческой, таможенной и криминалистической экспертизы» : сборник научных работ / под ред. Г. Д. Дроздова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. — С. 156-158.

Статья поступила в редакцию 10 декабря 2016 года.

УДК 338.1(4)

СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПОПЫТКА
МЕТОДОЛОГИЧЕСКОГО ОБОБЩЕНИЯ*

А.А. ЧУРСИН

д-р экон. наук, профессор
директор Института космических технологий
Российского университета дружбы народов,
заведующий базовой кафедрой «Прикладная экономика»
Российского университета дружбы народов
г. Москва, Российская Федерация

Ю.В. МЕЛЕШКО

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

М. Л. И. АНФИМОВА

ассистент кафедры «Прикладная экономика»
Российского университета дружбы народов
г. Москва, Российская Федерация

Аннотация

Раскрыты особенности развития космической отрасли Республики Беларусь. Рассмотрена структура космической отрасли по двум характеристикам: институциональной (организационно-экономической) и материально-технической. Выявлены основные направления развития белорусской космической отрасли, а именно более тесная интеграция космической отрасли с иными отраслями хозяйства, разработка и реализация совместных проектов в рамках Союзного государства, улучшение материально-технической базы дистанционного зондирования Земли, совершенствование системы страхования космической отрасли

Ключевые слова: космическая отрасль, космическая деятельность, Белорусская космическая система зондирования земли, Белорусский космический аппарат, Национальная системы спутниковой связи и вещания Республики Беларусь, Единая система навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь, космические программы Союзного государства, малогабаритные средства дистанционного зондирования Земли, страхование космических рисков.

* Статья подготовлена в рамках договора с БРФФИ №Г15Р-034 от 04 мая 2015 г.

Abstract

The features of the space industry of the Republic of Belarus. The structure of the space industry for two characteristics: the institutional (organizational and economic) and logistics. The basic directions of development of the Belarusian space industry, namely closer integration of the comic industry with other sectors of the economy, development and implementation of joint projects in the framework of the Union State, the improvement of material and technical basis of remote sensing of the Earth, the improvement of the space sector insurance system

Keywords: space industry, space activities, the Belarusian space system of earth sensing, Belarusian spacecraft National satellite communication and broadcasting system of the Republic of Belarus, Uniform System of navigation-time support of the Republic of Belarus, the space program of the Union State, small means of remote sensing, insurance space risks.

ВВЕДЕНИЕ

Ракетно-космическая промышленность является на сегодняшний день наиболее высокотехнологичной и наукоемкой отраслью. Космическая деятельность является неотъемлемым элементом нового технологического уклада, основывающегося на использовании информации, к которому переходят экономически развитые и новые индустриальные страны. Ракетно-космические технологии играют все большую роль в сфере НИОКР, становясь важным инструментом завоевания и удержания научно-технического лидерства на международной арене. При этом «переход к постиндустриальной экономике означает не исчезновение аграрного и индустриального укладов, а сохранение последних, но уже не как доминирующих, а как периферийных» [1, с. 3].

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

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЯ

Структура космической отрасли Республики Беларусь. В настоящее время в структуре экономики Республики Беларусь космическая отрасль не выделена в качестве самостоятельной отрасли (подотрасли), что однако не обозначает отсутствие ее как таковой. В Беларуси для классификации видов экономической деятельности используется общегосударственный классификатор «Виды экономической деятельности» (ОКЭД) [1], в основу которого был положен классификатор видов экономической деятельности Европейского союза. ОКЭД является статистическим инструментом, используемым для подготовки и распространения статистической информации, вместе с тем сфера его применения выходит за рамки статистической деятельности. На уровне класса (четыре знака) ОКЭД соответствует по наименованию и объему понятий европейскому классификатору, особенности же белорусской экономики отражены на уровне подкласса (пятизначный код).

Деятельность большинства предприятий носит смешанный характер, а в ОКЭД используются понятия основной, второстепенной и вспомогательной деятельности. Так, основной вид деятельности – это «вид деятельности, который вносит наибольший вклад в показатель, принятый в качестве критерия для определения основного вида деятельности статистической единицы, т.е. вид деятельности, по которому величина этого показателя превосходит его величину по любому другому виду деятельности статистической единицы» [2]. В качестве основного критерия для определения основного вида деятельности используется добавленная стоимость (если вид деятельности создает более 50% объема добавленной стоимости, то классификация субъекта осуществляется по данному виду деятельности), если невозможно получить данные о добавленной стоимости, используются иные показатели, например, годовой объем выпущенных товаров или оказанных услуг, годовой объем оборота или годовой объем прибыли. Производство товаров и услуг с целью их продажи третьим лицам, когда это не является основным видом деятельности, считается второстепенной деятельностью. Вспомогательная деятельность обеспечивает производство товаров и услуг промежуточного характера.

Что касается космической деятельности в Республике Беларусь, то на сегодняшний день производство космической продукции относится к трем разделам ОКЭД: обрабатывающая промышленность, транспорт и связь и предоставление иных видов услуг. В соответствии с данным классификатором к обрабатывающей промышленности, а точнее к производству транспортных средств и оборудования и их ремонту относятся такие виды деятельности, как производство космических аппаратов и ракет-носителей, спутников, автоматических межпланетных станций (зондов), орбитальных станций, космических кораблей многоразового использования, ремонт, техническое обслуживание и модернизация летательных аппаратов, включая космические, и их двигателей.

В области транспорта и связи осуществляется деятельность космического транспорта, в частности пассажирские и грузовые перевозки по воздуху или в космическом пространстве.

К сфере услуг относится топографо-геодезическая деятельность, деятельность, связанная с подготовкой картографической и космической информации, включая аэрофотосъемку (в соответствии с ОКЭД секция «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг потребителям») [2].

С учетом наиболее актуальных направлений развития космической деятельности можно предположить, что впоследствии в ОКЭД будут включены все новые виды деятельности, так или иначе связанные с космосом, например, добыча полезных ископаемых или производство электроэнергии в космическом пространстве, космический туризм, космическое образование.

Структуру космической отрасли Республики Беларусь может быть рассмотрена по двум характеристикам: институциональной (организационно-экономической) и материально-технической.

В Беларуси первые разработки по космической тематике относятся к началу 1960-х гг., большая часть которых проводилась в рамках реализации космических программ Советского союза. 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.

Первый Белорусский космический аппарат был спроектирован российским предприятием – Ракетно-космическая корпорация «Энергия» имени С. П. Королёва. Запуск состоялся в 2006 г. на космодроме «Байконур», однако БелКА потерпел крушение из-за неисправности

ракеты-носителя «Днепр», который был предоставлен российскими коллегами.

В 2008 г. Советом министров Республики Беларусь была принята Национальная программа исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008-2012 г. (далее – Национальная космическая программа), основной целью которой является «развитие и эффективное использование научно-технического потенциала Беларуси в области создания космических средств и технологий для решения социально-экономических задач в интересах отраслей экономики, обеспечения безопасности населения, повышения уровня науки и образования в стране» [3]. Основной акцент в названной программе был сделан на реализацию проекта создания Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли путем решения следующих задач:

разработка космических аппаратов дистанционного зондирования Земли и перспективных технологий создания космической техники;

создание наземной инфраструктуры для приема, обработки, распространения космической информации и управления космическими аппаратами;

развитие информационных космических технологий и внедрение их в различные сферы социально-экономической деятельности;

создание системы телекоммуникации на основе спутниковой связи;

создание единой государственной системы картографо-геодезического и навигационно-временного обеспечения с использованием Белорусской космической системы дистанционного зондирования Земли [3].

Белорусская космическая система зондирования Земли состоит из наземного и космического сегментов [4]. 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).

Как отмечено в Национальной космической программе, создание и внедрение в практику деятельности республиканских и местных органов государственного управления систем информационного обеспечения, основанных на геоинформационных технологиях сбора, хранения, обработки и использования комплексной информации об объектах территориальной инфраструктуры в сочетании с пространственными данными дистанционного зондирования Земли, является актуальной общегосударственной задачей. Информация, полученная с космического аппарата, имеет практическое значение для мониторинга пожаров, состояния нефте- и газопроводов, экологической ситуации, прогнозирование и предупреждения чрезвычайных ситуаций, контроля

за ведением сельскохозяйственных работ, охрана и использование природных ресурсов, составления земельного кадастра, выявления территории, перспективных для поиска полезных ископаемых, в градостроительстве и картографии.

Помимо создания самой системы дистанционного зондирования Земли, Национальной космической программой предусмотрено создание системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, работающих в сфере космической деятельности; формирования государственной политики в области космической деятельности; реализации системы внешнеполитических мероприятий по присоединению Республики Беларусь к международным организациям и соглашениям в сфере космической деятельности; а также создания нормативной правовой базы по вопросам космической деятельности в Республике Беларусь, что свидетельствует о целенаправленном развитии космической деятельности как самостоятельной отрасли экономики Республики Беларусь.

22 июля 2012 г. вместе с российским спутником «Канопус-В» состоялся запуск второго белорусского спутника, названного также Белорусским космическим аппаратом (БелКА-2). БелКА-2 выведен на расчетную орбиту 500-520 км, которая обеспечивает полное покрытие территории Беларуси [5]. Работающий до настоящего время Белорусский космический аппарат позволяет получать черно-белые снимки с максимальным разрешением в 2,1 м., что достаточно для распознавания недвижимых объектов и определения их точных координат. Цветные снимки возможно получить с предельным разрешением в 10,5 м [6].

На базе УП «Геоинформационные системы НАН Беларуси» разработана функционально полная Белорусская космическая система дистанционного зондирования земли. На ОАО «Пеленг» сформирован научно-технический задел для изготовления целевой аппаратуры дистанционного зондирования Земли высокого разрешения. Белорусским государственным университетом создана базовая инфраструктура системы профессионального аэрокосмического образования [4]. Сегодня в Республике Беларусь космические исследования и разработки выполняют более 20 научных и производственных организаций страны: основные работы проводятся в Национальной академии наук Республики Беларусь, Государственном военно-промышленном комитете Республики Беларусь, Министерстве образования Республики Беларусь. Создана база для космических исследований, необходимая инфраструктура для использования полученных результатов. Данные, полученные с БелКА-2, предоставляются как на коммерческой основе, что позволило за 3 года работы окупить затраты на запуск национального космического

аппарата [7], так и безвозмездно, в первую очередь для органов государственного управления.

Материально-техническая структура космической отрасли Беларуси во многом связана с БелКА-2: данный космический аппарат не предназначен для оперативного мониторинга, периодичность съемки одной и той же точки 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 [7]. Целевое оборудование белорусского и российского кораблей однотипно, благодаря чему повышается надежность получаемых данных, так как информация дублируется.

Таким образом, по итогам реализации Национальной программы исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008-2012 гг. был запущен и успешно функционирует Белорусский космический аппарат, спроектирована и внедрена система мониторинга и обработки данных дистанционного зондирования Земли, создана научно-техническая инфраструктура для выпуска специализированной аппаратуры дистанционного зондирования Земли, сформирована система профессиональной подготовки кадров. Данные, получаемые с БелКА, активно используются Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды для оценки и прогнозирования состояния природных и антропогенных геосистем, Государственным комитетом по имуществу для мониторинга топографических карт и планов населенных пунктов, Министерством сельского хозяйства и продовольствия для контроля состояний мелиоративных земель, Министерством по чрезвычайным ситуациям для мониторинга и прогнозирования чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера и другими органами государственного управления.

Тенденции развития космической экономики Республики Беларусь. Основные тенденции развития космической экономики Республики Беларусь в настоящее время предопределяются сложившейся структурой космической деятельности. С учетом результатов выполнения Национальной космической программы, тенденций социально-экономического и научно-технического развития Республики Беларусь, а также актуальных политических и экономических вызовов на международной арене дальнейшее развитие белорусской космической отрасли видится в следующем:

- более тесная интеграция космической отрасли с иными отраслями хозяйства;

- разработка и реализация совместных проектов в рамках Союзного государства;
- улучшение материально-технической базы дистанционного зондирования Земли;
- совершенствование системы страхования космической отрасли.

Рассмотрим каждое из направлений подробнее.

Сегодня в мировой экономике происходит отказ от массового выпуска однотипной продукции в пользу создания гибких производственных систем, ориентированной на выпуск разнообразных изделий по заказу клиента – «постфордский подход». Данный подход реализуется в рамках концепции распределенного производства, согласно которой распределенные в пространстве производственные системы, локализованные на базе юридически и финансово независимых компаний, могут сообща реализовать полный цикл производства продукции – от научной разработки до продажи. При этом ключевым связующим звеном выступают информационные системы, объединяющие процессы проектирования, производства и распределения товаров в режиме реального времени [8].

Стратегия развития экономики в Республике Беларусь в среднесрочной перспективе нацелена на рост доли добавленной стоимости в промышленности и сфере услуг в результате повышения их наукоемкости за счет опережающего роста экономики космической деятельности. Таким образом, обеспечивается формирование национальной экономики, основанной на знаниях, высокий уровень ее конкурентоспособности и устойчивого развития, качественный рост реального сектора экономики (путем применения технологий ресурсо- и энергоэффективности, наукоемкости, технологичности, экологичности, эффективной занятости). Переход народного хозяйства к пятому и шестому технологическим укладам, основывающихся на электронной промышленности, вычислительной технике, роботостроении, коммуникациях, информационных технологиях, наноэлектронике, биотехнологии, социогуманитарных технологиях, когнитивных науках, неразрывно связан с процессом информатизации.

Под информатизацией понимается «организационный, социально-экономический и научно-технический процесс, обеспечивающий условия для формирования и использования информационных ресурсов и реализации информационных отношений» [9]. Стратегия развития цифровых коммуникаций в Республике Беларусь предполагает создание единого рынка информационно-коммуникационных технологий и их приложений, электронной компонентной базы, основанного на высокоскоростном широкополосном Интернете, «облачных»

вычислениях и совместимости программного обеспечения и сетевых ресурсов на Евразийском пространстве [10, с. 17].

Информационно-коммуникационная инфраструктура является неотъемлемым элементом инновационного социально-экономического развития страны, а космическая информация дистанционного зондирования Земли пользуется все большим спросом практически во всех отраслях экономики: начиная от сельского хозяйства и промышленности заканчивая сферой услуг. Кроме того, в рамках «новой индустриализации» предполагается переход на высокотехнологичный и наукоемкий индустриальный базис, развитие малого и среднего инновационного бизнеса, применение кластерного подхода, повышение инновационной активности и мобильности производства, оптимизация всех звеньев формирования добавленной стоимости от поставок сырья и комплектующих до послепродажного и послегарантийного обслуживания [10, с. 19]. Использование же средств космической связи позволит создать современную информационную инфраструктуру, необходимую для успешной модернизации народного хозяйства, а также развивать национальную информационную индустрию, совершенствовать информационные ресурсы и электронные услуги.

С целью создания национальной системы спутниковой связи в рамках реализации совместного белорусско-китайского проекта «Создание национальной системы спутниковой связи и вещания Республики Беларусь» в 2016 г. планируется запустить Белорусский спутник связи «Белинтерсат 1» [11]. В национальную систему спутниковой связи входит также наземный комплекс управления.

В результате реализации проекта предусматривается внедрение новых технологий, расширение объема услуг связи, снижение стоимость и повышение качества таких услуг, увеличение экспортного потенциала. Национальная система спутниковой связи позволит удовлетворить потребность в телефонной связи, Интернете, цифровом телевидении внутреннего рынка, в том числе населения, корпоративных и банковских организаций, органов государственного управления. Кроме того, предоставляемые услуги связи имеют большой экспортный потенциал за счет сдачи в аренду ресурса спутника иностранным потребителям, что окажет положительное влияние на интеграцию Республики Беларусь в мировое информационное сообщество.

Создание собственной системы спутниковой связи имеет существенное значение и в сфере государственной безопасности. Такая система позволит повысить информационную безопасность страны, расширить информационное присутствие Беларуси в других регионах, обеспечить широкополосной защищенной связью органы государ-

ственного управления, дипломатические и торговые представительства Республики Беларусь и других пользователей.

Следующим важным направлением развития космической отрасли Республики Беларусь является навигационное обеспечение. Навигационное обеспечение осуществляется в целях своевременного определения местоположения, направления и скорости перемещения мобильных объектов, оснащения потенциальных пользователей специальными комплексами получения и обработки навигационной информации и доведения ее до потребителей. Сервис точного времени может использоваться для решения прикладных задач, например, автоматизированный звонок в школах, отраслевую автоматизацию с основой космического сервиса точного времени и таймеризации.

В настоящее время на территории Республики Беларусь с целью определения параметров пространственно-временного состояния объектов используется глобальные навигационные спутниковые системы (ГНСС) (ГНСС Российской Федерации ГЛОНАСС, ГНСС Соединенных Штатов Америки GPS), радиотехнические системы дальней и ближней навигации, система эталона времени, частот и параметров вращения Земли, осуществляющая получение и передачу потребителям услуг в сфере навигационной деятельности высокоточной частотно-временной информации и данных о параметрах вращения Земли, а также средства навигации, использующие естественные поля и силы Земли (инерциальные, магнитометрические, астрономические, гравиметрические). Однако указанные средства и системы предназначены для решения конкретных задач, и, в связи с этим, имеют определенные «слабые места». Так, например, навигационные параметры, полученные с помощью радиотехнической системы дальней навигации, имеют невысокую точность, радиотехнические системы ближней навигации действуют в пределах прямой видимости, что существенно ограничивает область их применения. Средства, использующие естественные поля и силы Земли, не обеспечивают высокую точность определения навигационных параметров и подвержены влиянию различных внешних воздействий. Глобальные навигационные спутниковые системы хоть и имеют неограниченную зону применения и определяют координаты с высокой точностью, подвержены помехам естественного и искусственного характера, кроме того, действующие ГНСС имеют ярко выраженное геополитическое значение, обеспечивая интересы стран-владельцев ГНСС [12].

Комплексным решением указанных проблем может стать создание Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь. В 2011 г. Советом Министров Республики Беларусь была принята Концепция создания Единой системы навигационно-временного

обеспечения Республики Беларусь [12]. Разработанная система представляет совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом подсистем (управления, формирования и контроля навигационных полей, передачи навигационной и временной информации, потребительских и обеспечивающих подсистем), образуемых силами и средствами государственных органов и организаций в целях обеспечения потребителей услуг в сфере навигационной деятельности навигационной информацией [12].

Ожидается, что в результате использования Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь за счет оптимизации перевозок, контроля за эксплуатацией транспортных средств, повышения эффективности управления транспортными средствами с одновременным повышением безопасности их эксплуатации, увеличения пропускной способности транспортных магистралей и скорости грузоперевозок существенно снизится себестоимость транспортных услуг и повысится безопасность дорожного движения. Использование данной системы обеспечит предоставление оперативной и объективной пространственно-временной информации, что способствует повышению эффективности принятия управленческих решений.

Республика Беларусь и Российская Федерация имеют схожие, хотя и не идентичные, приоритеты научно-технического и инновационного развития, одним из которых является космическая отрасль. Сложившаяся геополитическая и геоэкономическая обстановка, как то, обострение политических противоречий и введение экономических санкций против России, политическое и идеологическое давление на Беларусь, манипуляция мировыми ценами на энергоресурсы и сырьевые ресурсы, ограничение доступа к иностранным займам и прямым иностранным инвестициям, к современным технологиям, способствует выстраиванию более тесного сотрудничества между Беларусью и Россией, в том числе и в производственно-технологической сфере и сфере НИОКР.

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 гг.).

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 создается интегрированная система наземных и орбитальных космических средств России и Беларуси, обладающая расширенными функциональными возможностями в интересах обеспечения потребителей космической информацией и услугами.

Важными результатами реализации космической программы «Космос-НТ» стали ряд совместных проектов по созданию экспериментального оборудования и технологий. Так, в частности, успешно реализованы проекты по созданию экспериментального распределенного банка данных дистанционного зондирования Земли и телекоммуникационной подсистемы передачи информации между центрами ее хранения в России и Беларуси, проекты по развитию белорусского центра приема космической информации, в т.ч. от белорусского и российского космических аппаратов, запуск которых успешно осуществлен 22 июля 2012 г. [13].

В 2012 г. завершена реализация программы Союзного государства «Разработка нанотехнологий создания материалов, устройств и систем космической техники и их адаптация к другим отраслям техники и массовому производству» («Нанотехнологии-СГ», 2009-2012), а в 2014 г. - союзная программа «Разработка интегрированной системы стандартизации космической техники, создаваемой в рамках программ и проектов Союзного государства» («Стандартизация-СГ», 2011-2014).

С 2013 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 2017 г. [14]. Целью Программы является создание средств, технологий и программных комплексов в интересах повышения надежности, работоспособности и живучести маломассогабаритных космических средств дистанционного зондирования Земли. Для решения указанной цели поставлены следующие задачи:

создание средств, технологий и программных комплексов в интересах повышения надежности, работоспособности и живучести маломассогабаритных специальных и обеспечивающих систем космических средств, научной аппаратуры в условиях воздействия факторов космического пространства;

создание малогабаритных средств дистанционного зондирования Земли, бортовой научной аппаратуры, материалов и элементной базы с улучшенными техническими характеристиками.

Таким образом, в рамках данной программы совместное сотрудничество Беларуси и России направлено на улучшение материально-технической базы дистанционного зондирования Земли. Также ведется работа над совершенствованием технологий приема, обработки и доведения до потребителя информации, 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 [15].

Всего на финансирование Программы в 2013-2017 гг. предусматривается 2 430 млн. рублей из бюджета Союзного государства, в том числе в объеме долевых отчислений России – 1 580 млн. рублей (все средства направляются на финансирование работ, выполняемых российскими исполнителями), в объеме долевых отчислений Беларуси – 850 млн. рублей (все средства направляются на финансирование работ, выполняемых белорусскими исполнителями) [14].

Создание группировки малогабаритных средств дистанционного зондирования Земли, оснащенных аппаратурой различного назначения, например, видимого, инфракрасного или радиационного спектра, позволяет нивелировать такие недостатки одиночных крупногабаритных космических аппаратов, как дороговизна производства, необходимость единовременных крупных вложений, недостаточная точность изображения, длительность анализа изображений, ограниченные условия передачи информации. Использование же малых и сверхмалых космических аппаратов в составе группировки незаменимо для оперативного решения научных, социально-экономических, образовательных и технологических задач. Группа малогабаритных космических аппаратов представляет собой сложный объект, состоящий из автономно функционирующих, но постоянно взаимодействующих частей, что позволяет создать более гибкую систему, способную быстро реагировать на изменяющиеся обстоятельства. Как правило, для создания таких группировок используется кластерный подход [16].

Сегодня БелКА-2 действует в группировке с российским «Канопус-В». В дальнейшем планируется наращивать возможности белорусско-российской группировки спутников за счет запуска новых спутников. К 2020 г. на систематической основе будет налажено производство космической информации с разрешением 1 метр на базе новой российско-белорусской орбитальной группировки спутников дистанционного зондирования Земли с ориентацией на создание топографических и кадастровых карт, оперативного решения задач экологического мониторинга и контроля чрезвычайных ситуаций [17, с.98].

Направления развития космической отрасли до 2020 г. в части малых и сверхмалых космических аппаратов планируется осуществлять в следующих направлениях:

разработка экспериментального и летного образца сверхмалого космического аппарата и проведение летных испытаний с запуском на низкую орбиту;

обработка программно-аппаратных средств, технологий управления, баллистико-навигационного обеспечения, приема и обработки данных малых и сверхмалых космических аппаратов;

создание сети приема и обработки информации с малыми и сверхмалыми космическими аппаратами, включающую сеть распределенных учебных наземных станций приема, бортовую систему связи на основе спутникового модема и радиопередатчика, систему удаленного доступа и обмена информацией;

разработка государственных образовательных стандартов профессионального образования и требований по направлениям подготовки, гармонизированной с европейской системой профессиональной сертификации специалистов аэрокосмической отрасли;

отработка технологии полета группировки сверхмалых космических аппаратов [17, с. 99-100].

Виду того, что космическая деятельность требует серьезных материальных затрат и при этом характеризуется повышенным риском утраты или повреждения имущественных объектов, а также с учетом высоких темпов развития космической отрасли на мировом рынке, проблемы космического страхования приобрели особую актуальность. Этот вид страхования появился относительно недавно: первый договор страхования космического спутника был заключен в 60-е гг. XX века [18].

Особенность такого страхования заключается в сочетании различных отраслей страхования: личное, имущественное и ответственности. Страхование рисков космических проектов включает в себя как страхование «классических» рисков (например, повреждения и гибели различных видов имущества и оборудования, транспортных средств, грузов, жизни и здоровья персонала, рисков ответственности), так и специфических рисков, называемых космическими рисками. Как правило, к космическим рискам относят:

- риски гибели и повреждения объектов ракетно-космической техники (ракеты-носители, разгонные блоки, отдельные космические аппараты и блоки космических аппаратов, полные орбитальные системы космических аппаратов);

- риски гибели и повреждения объектов космической инфраструктуры (космодромы, стартовые комплексы и пусковые установки, командно-измерительные комплексы, центры и пункты управления полетами космических объектов, пункты приема, хранения и обработки информации, базы хранения космической техники, районы падения отделяющихся частей космических объектов, полигоны посадки

космических объектов и взлетно-посадочные полосы, объекты экспериментальной базы для отработки космической техники, центры и оборудование для подготовки космонавтов, другие наземные сооружения и технику, используемые при осуществлении космической деятельности);

- риски ответственности за ущерб, причиненный имуществу, здоровью и жизни третьих лиц, а также окружающей среде при осуществлении космической деятельности [19].

В комплекс страхования космических рисков могут быть включены также финансовые риски (косвенный финансовый ущерб), возникающий вследствие технических неисправностей и политические риски, способные задержать или отменить реализацию космической программы.

Страхование космических рисков может осуществляться на различных этапах жизненного цикла космического проекта и изделий ракетно-космической техники, основными из которых являются:

- предполетный период, включающий в себя изготовление (разработку, производство и наземную экспериментальную отработку ракетно-космической техники), транспортирование, хранение, проведение монтажных работ и подготовку ракетно-космической техники на космодроме. Данный этап является наиболее длительным и ресурсозатратным;

- проведение пуска ракет космического назначения. Является наиболее востребованным видом страхования космических рисков, так как именно при пуске ракета космического назначения подвергается наибольшей опасности – риску полной гибели;

- проведение летных испытаний и эксплуатация космического аппарата на орбите;

- утилизацию космического аппарата (управляемое или неконтролируемое сведение с орбиты).

Проблемным моментом в страховании космической деятельности является недоступность информации по уже наступившим страховым случаям, что усложняет расчет вероятности по наступлению страхового случая и, соответственно, определение страхового тарифа. На международном рынке тариф страхования космических рисков колеблется в диапазоне 7-20% от страховой суммы [18]. Страховой тариф рассчитывается в индивидуальном порядке и зависит от множества факторов: условий запуска, типа ракеты-носителя, комплектации оборудования, истории убытков, наличия франшизы и т.д. К примеру, средний страховой тариф для комплексного страхования в отношении этапов запуска и первого года эксплуатации на орбите составляет 17-19% от страховой суммы [20].

В мировой практике имеют место различные подходы к организации защиты от рисков. Например, Франция, Великобритания, Австралия и ЮАР с целью защиты государства при его участии в космических проектах разработали систему, в соответствии с которой при получении лицензии компания должна оформить полис, полностью или частично покрывающий компенсацию, выплачиваемую государством в случае причинения ущерба. В США большее внимание уделяется запуску космических аппаратов, а страхование ответственности перед третьими лицами обеспечивает Национальное управление по воздухоплаванию и исследованию космического пространства (NASA) [18].

Страхование космических рисков – один из наиболее сложных видов страхования, причиной тому является сложность космической техники и дорогостоящие объекты страхования. Поэтому в страховании космических рисков часто используется сострахование. Сострахование может осуществляться в виде страховых пулов (добровольное объединение страховых компаний, которые несут солидарную ответственность за исполнение обязательств по страховому договору), а также в виде перестрахования (передача части рисков другим страховым компаниям). При этом перестрахованием может осуществляться и на международном уровне. Привлечение крупных иностранных страховых компаний позволяет создать сбалансированный страховой портфель и обеспечить финансовую устойчивость и рентабельность страховых операций в случае, если страховые суммы слишком велики.

В Республике Беларусь имеется опыт страхования космических рисков. Первый белорусский космический аппарат, запуск которого состоялся в 2006 г. на космодроме «Байконур» и который потерпел крушение из-за неисправности ракеты-носителя «Днепр», был застрахован белорусской компанией. Риск утраты или повреждения спутника был перестрахован не только на белорусском рынке, но также и в российских и немецких страховых и перестраховочных компаниях. Кроме того, было осуществлено вторичное перестрахование на рынках России и Беларуси. Стоит отметить, что страховые выплаты составили 16,01 млн. долл. США [21] и покрыли расходы по запуску данного спутника. Таким образом, система перестрахования, и в первую очередь, в иностранных страховых предприятиях, показала свою эффективность.

ВЫВОДЫ

Несмотря на то, что с 2012 г., с момента запуска БелКА-2, Республика Беларусь активным участником международного космического рынка, Беларуси космическая отрасль не выделена в качестве самостоятельной отрасли, что затрудняет ее статистическое описание. При этом стоит

отметить, что невыделенные данной отрасли в самостоятельную, не означает ее отсутствие как таковой. На сегодняшний день производство космической продукции относится к трем разделам ОКЭД: обрабатывающая промышленность, транспорт и связь и предоставление иных видов услуг.

Структуру космической отрасли Республики Беларусь может рассматриваться по двум характеристикам: институциональной (организационно-экономической) и материально-технической.

В рамках принятой в 2008 г. Национальной программы исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008-2012 г. Была разработана и введена в эксплуатацию Белорусская космическая система зондирования Земли, состоящая из наземного и космического сегментов. 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.

Информация, полученная с космического аппарата, используется органами государственного управления для мониторинга пожаров, состояния нефте- и газопроводов, экологической ситуации, прогнозирования и предупреждения чрезвычайных ситуаций, контроля за ведением сельскохозяйственных работ, охрана и использование природных ресурсов, составления земельного кадастра, выявления территории, перспективных для поиска полезных ископаемых, в градостроительстве и картографии.

В Беларуси сформирован научно-технический задел для изготовления целевой аппаратуры дистанционного зондирования Земли высокого разрешения, создана базовая инфраструктура системы профессионального аэрокосмического образования.

Учитывая тенденции социально-экономического и научно-технического развития Республики Беларусь, а также актуальные политические и экономические вызовы на международной арене дальнейшее развитие белорусской космической отрасли видится в более тесной интеграции космической отрасли с иными отраслями хозяйства, в разработке и реализации совместных проектов в рамках Союзного государства, в улучшении материально-технической базы дистанционного зондирования Земли, в совершенствовании системы страхования космической отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Солодовников, С. Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь / С. Ю. Солодовников // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. – 2015. - №6. – С.2-9.
2. Общегосударственный классификатор Республики Беларусь "Виды экономической деятельности" (ОКЭД): Постановление Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации при Совете Министров Республики Беларусь от 28 декабря 2001 г. №52 // Консультант Плюс. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», 2015.
3. О Национальной программе исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008 - 2012 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14.10.2008 № 1517 // Консультант Плюс. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», 2015.
4. Белорусская космическая система дистанционного зондирования Земли // Навигационно-информационный центр Республики Беларусь: [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: – <http://nicenter.kamerton.by/navigatsionnye-resursy-respubliki-belarus/belorusskaya-kosmicheskaya-sistema-distantsionnogo-zondirovaniya-zemli>. – Дата доступа: 22.05.2015.
5. Патыко Д. Орбита земных забот / Д. Патыко // Экономика Беларуси: итоги, тенденции, прогнозы. – 2012. – №3.
6. Беларусь запустила космическую систему дистанционного зондирования Земли // БЕЛТА – Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.belta.by/society/view/belarus-zapustila-kosmicheskiju-sistemu-distantsionnogo-zondirovaniya-zemli-89654> - 2012. – Дата доступа: 22.05.2015.
7. НАН: Беларусь доказывает, что полезна России в космосе // Sputnik [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://sputnik.by/technology/20150408/1014640774.html>. – Дата доступа: 22.05.2015.
8. Быков А.А., Седун А.М. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного распределения труда / А.А. Быков, А.М. Седун // Белорусский экономический журнал. – 2015. - №2. – С.5-23.

9. О Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года и плане первоочередных мер по реализации Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на 2010 год: Постановление совета министров Республики Беларусь от 9 августа 2010 г. № 1174 // Консультант Плюс. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», 2015.

10. Научный прогноз экономического развития Республики Беларусь до 2030 года / В.Г. Гусаков [и др.]; под ред. Акад. В.Г. Гусаков. – Минск: Белорусская наука, 2015. – 243 с.

11. Белорусский спутник связи планируется запустить до марта 2016 года // БЕЛТА – Новости Беларуси [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.belta.by/tech/view/beloruskij-sputnik-svjazi-planiruetsja-zapustit-do-marta-2016-goda-152364-2015>. - Дата доступа: 11.10.2015.

12. Об утверждении Концепции создания Единой системы навигационно-временного обеспечения Республики Беларусь: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04.07.2011 № 902 // Консультант Плюс. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», 2015.

13. Обзор научно-технических программ Союзного государства в космической области // Информационно-аналитический портал Союзного государства [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/news/joint-programs/2284.html>. – Дата доступа: 12.10.2015.

14. Паспорт программы Союзного государства «Разработка космических и наземных средств обеспечения потребителей России и Беларуси информацией дистанционного зондирования Земли» («Мониторинг-СГ») // Информационно-аналитический портал Союзного государства [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.soyuz.by/projects/soyuz-projects/programm/444.html>. - Дата доступа: 12.10.2015.

15. Роль программ Союзного государства в изучении космоса // Официальный сайт Постоянного Комитета Союзного государства [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://old.soyuz.by/ru/print.aspx?guid=125354>. – Дата доступа: 10.10.2015.

16. Соллогуб А.В. Мультиагентные технологии распределенного управления группировкой малоразмерных космических аппаратов дистанционного зондирования Земли / А.В. Соллогуб [и др.] // Информационное общество. – 2013. - №1-2. – С.58-68.

17. Шумилин А.Г. Национальная инновационная система Республики Беларусь: монография / А.Г. Шумилин. – Минск: Акад. упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2014. – 255 с. – С.99-100.

18. Карачева С.З. Проблемы страхования рисков в космической отрасли / С.З. Карачева // Логистические системы в глобальной экономике. – 2015. - №. – С.510-512.

19. Медведчиков Д. Страхование космических рисков: типовые варианты страховых покрытий / Д. Медведчиков// Российская ассоциация авиационных и космических страховщиков [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.raaks.ru/publication.php?pid=43&id=5>. – Дата доступа: 12.10.2015.

20. Страхование космических рисков // Белгосстарх[Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://bgs.by/insurance/28/29/30/5730/>. – Дата доступа: 14.10.2015.

21. Микша О. Ни копейки за бугор / О. Микша // Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/21905/> – Дата доступа: 22.05.2015.

Статья поступила в редакцию 04 сентября 2016 года.

УДК 331.104

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ
ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ В НОВЫХ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ
УСЛОВИЯХ В БЕЛАРУСИ*

С.Ю. СОЛОДОВНИКОВ

д-р экон. наук, профессор,

заведующий кафедрой «Экономика и право»

Белорусского национального технического университета, г. Минск

Аннотация

Установлены и раскрыты социально-экономические факторы, обуславливающие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях. Содержательно охарактеризованы предпосылки, причины и условия эволюции трудовой мотивации в новых условиях хозяйствования. белорусского государства.

Ключевые слова: труд, трудовые отношения, разделение труда, инновационное развитие, экономические интересы, НТР, переходная экономика, белорусская экономика.

Abstract

The article revealed socioeconomic factors that contribute to the change of motivation system in the new socio-economic and technological conditions. Informally described background, the causes and conditions of the evolution of labor motivation in the new economic conditions. Belarusian state.

Key words: labor, labor, division of labor, innovative development, economic interests, STR, transition economy, the Belarusian economy

ВВЕДЕНИЕ

В современном обществоведении, в том числе в политической экономии, не принято разделять социально-экономические факторы, на обуславливающие возникновение какого-либо экономического феномена и на предопределяющие его дальнейшее развитие, эволюцию. Такое разделение, предложенное О. Контом и Г. Спенсером, а позднее

* Статья подготовлена в рамках реализации договора с БРФФИ на выполнение научно-исследовательской работы по теме «Трансформация системы трудовой мотивации в условиях модернизации экономики Республики Крым Российской Федерации и Республики Беларусь» договор с БРФФИ № Г15Р-035 от «04» «мая» 2015 г.

доведенный до логического завершения в рамках ортодоксального марксизма, сегодня признано неправомерным, поскольку в его основу положено некорректное, излишнее отождествление биологических и социальных объектов. Как результат конечный итог развития общества у О. Конта «опять таки уподоблялся результату эволюции организма (от эмбриона к зрелости). – справедливо отмечает П. Штомка. - Предполагалось, что существует некое устойчивое состояние общества, которое можно наблюдать и анализировать независимо от состояния последнего» [1, с. 19]. Г. Спенсер развил социальную парадигму О. Конта, изменив терминологию и противопоставив «структуру» и «функцию», при котором «понятие «структура» подразумевало исследование внутреннего строения, или формы, социального целого, понятие «функции» - способы его деятельности, или трансформации» [1, с. 19]. Из названного подхода вытекало, что возможно отделить структуру общества от его функций и что социум можно рассматривать «как некую жесткую сущность, осязаемый объект, отдельно от происходящих в нем процессов» [1, с. 19]. В то время как общество – это «выделившееся из природы системное образование, представляющее собой исторически изменяющуюся форму жизнедеятельности людей, которая проявляется в *функционировании и развитии (выделено мной - С.С.)* социальных институтов, организаций, общностей и групп, отдельных индивидов» [2, с. 579]. Исходя из приведенного определения явствует, что процессы общественной жизнедеятельности, включают в себя одновременно и функционирование и развитие.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Система трудовой мотивации, как и любое иное реальное общественное явление, не может быть первоначально рассмотрено в статике, а затем уже в динамике, поскольку и происхождение, и функционирование, и изменение любых социальных объектов это непрерывный, не прекращающийся процесс жизни, который можно лишь условно (мысленно, абстрактно) и для достижения определенных научных целей разделять на некие идеальные периоды или состояния.

Очевидно, что система трудовой мотивации непрерывно, постоянно, с той или иной быстротой, эволюционирует, т.е. в ней происходят процессы изменения (преимущественно необратимого характера). Как известно, в результате эволюции возможно усложнение, дифференциация, повышение уровня организации системы или же наоборот, понижение этого уровня. Применительно к заявленной теме нашего исследования в случае успешной модернизации национальной экономики, которая будет сопровождаться как ростом хозяйственных укладов, так и усилением

вариабельности экономического поведения социально-экономических субъектов, количество которых также будет возрастать (подробнее об этом написано в книге Солодовников С.Ю. «Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе» [3, с. 379]) должно происходить усложнение системы трудовой мотивации. Следует также отметить, что усиление процессов глобализации и регионализации, существующие глобальные цивилизационные, технологические и политико-экономические тенденции выдвигают все новые и новые требования к хозяйственному механизму в контексте усиления конкурентоспособности национальной экономики и отдельных коммерческих организаций. Это в свою очередь требует соответствующей эволюции системы трудовой мотивации, адаптации ее к новым глобальным, региональным и национальным политико-экономическим реалиям.

Социально-экономические факторы, определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси можно условно разделить на три группы: условия, предпосылки и причины. Все эти названные социально-экономические факторы непосредственно связаны друг с другом и взаимообусловлены.

В качестве условий, предопределяющих изменения системы трудовой мотивации, выступают: глобализация; либерализация рынков товаров и услуг; доминирование в мировой экономике глобальных финансов; концентрация капитала; социальный характер белорусского государства.

Соответственно в качестве предпосылок изменения системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях следует выделять: изменение системы приоритетов деятельности предприятий (коммерческих организаций) в условиях преимущественно рыночной экономики, пришедшей на смену административно-командной советской системе; множественность форм собственности, пришедшая на смену доминированию государственной формы собственности в СССР; изменение в постсоветский период форм и методов управления коммерческими организациями, находящимися в государственной собственности; на первый план, «как исполнители задачи структурной модернизации, вышли экономические агенты, оперирующие в реальном секторе. Именно от их заинтересованности в эффективном ведении дел зависит результат решения стратегических национальных задач» [4, с. 9]; наделение субъектов реального сектора экономики широким спектром прав участника ВЭД, что стало необходимым для того, чтобы они могли «вписаться в современную глобальную экономику и эффективно взаимодействовать с внешней средой» [4, с. 9].

В качестве причин изменения системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях следует выделять: научно-техническая революция, обуславливающая смену технологических укладов; усиление социально-классовой дифференциации в обществе; развитие и широкое распространение общественно-функциональных технологий, позволяющих навязывать работникам псевдомотивы, отвечающие интересам не их носителей, а манипуляторов; потеря рыночным хозяйственным укладом доминирующего положения в национальных экономических системах и в международных экономических отношениях, что существенно нарушает рыночные принципы оплаты и стимулирования труда; постоянное усиление государства как конфигуратора социально-трудовых отношений; ослабление материальных стимулов к труду и усиление не материальных стимулов.

Модель, под которой нами понимается идеальное воспроизведение в знаковой форме принципов функционирования и развития системы воздействия всех вышеназванных факторов на систему трудовой мотивации схематически отражена на рисунках: 1 «Принципы действия социально-экономических факторов, определяющих изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси» и 2 «Механизм действия социально-экономических факторов, обуславливающих изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси», рисунки 1 и 2.



Рисунок 1 – Принципы действия социально-экономических факторов, определяющих изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси

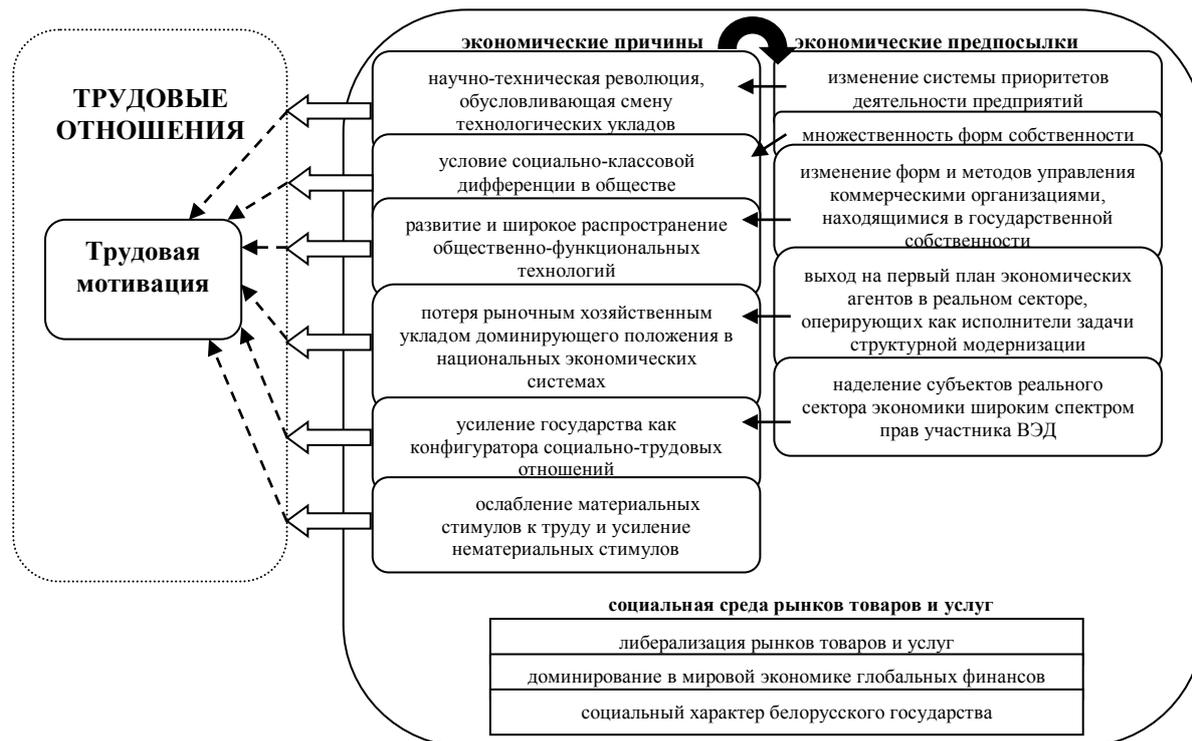


Рисунок 2 – Механизм действия социально-экономических факторов, обуславливающих изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси

Как видно из названных рисунков условия, предопределяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях выступают относительно внешними факторами по отношению к экономической системе общества, создавая среду, в которой возникают, существуют и развиваются предпосылки и причины изменения системы трудовой мотивации. Соответственно влияние глобализации, либерализация рынков товаров и услуг, концентрация капитала, социальный характер белорусского государства, т.е. оказывают воздействие на систему трудовой мотивации в Республике Беларусь опосредовано, через достаточно тонкий механизм трансформации предпосылок и причин, обуславливающих эволюцию данной системы. Тем не менее опосредованный характер такого воздействия не означает, что их влияние незначительно. Скорее речь надо вести о том, что действие социально-экономических факторов, определяющих изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях в Беларуси в случае в зависимости от того условия это, либо предпосылки и причины, также различается по времени. Влияние условий, как фактора, требует относительно большего времени.

В качестве первого (главного) фактора, определяющего изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях, выступает научно-техническая революция,

обуславливающая смену технологических укладов. «Технологический уклад, - как справедливо отмечает О.А. Наумович, - это определенный тип производственных отношений, существующий наряду с другими в данной экономической системе. <...> уклад представляет собой группу хозяйственных единиц, однородных по технике и организации производства, типу производственных отношений и вовлеченных вследствие этого в уклад одного механизма определенного типа воспроизводства в период индустриализации, так как отдельные хозяйственные единицы из разных укладов могут иметь довольно развитые рыночные связи, в том числе внеукладные.» [5, с. 7]. По существу технологический уклад представляет собой исторически определенную форму институциональной фиксации не случайных, сущностных, регулярно повторяющихся связей и отношений между индивидами объединенными в относительно обособленную социально-экономическую систему (которая в свою очередь является компонентом экономической системы общества) для которой характерно обеспечение собственного воспроизводства на основе определенных технических и/или организационно-функциональных технологий. По мере развития общества, возрастание значения научно-технического прогресса, количество технологических укладов возрастает. В результате этого на сегодняшний день экономики всех экономически развитых и транзитивных стран являются многоукладными.

По мере ускорения НТП, приведшего к НТР, смена доминирующих технологических укладов происходит все быстрее. В настоящее время в очередной раз наблюдается эта смена в мировой экономике. Как отмечают по этому поводу ведущие российские экономисты: «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» [6, с. 17]. В результате этого институциональная фиксация отношений между индивидами, входящими в новые высокотехнологические уклады, менее устойчивая, чем между индивидами, входящими в традиционные уклады. Последнее объясняется тем, что в традиционных укладах названная фиксация зачастую носит явно выраженный классовый характер, продолжалась на протяжении нескольких поколений и в результате часто принимает форму традиций и обычаев. В новых (высокотехнологических и иных) укладах на формирование этой институциональной фиксации исторически было отведено меньше времени, поэтому межсубъектные отношения в таких технологических укладах менее устойчивы. Последнее с одной стороны создает предпосылки для все более ускоряющейся смене новейших

технологических укладов, в с другой снижает социально-экономическую силу классов, существование которых основывается на включении индивидов в них входящих в высокотехнологические уклады.

НТР влияет на изменение системы трудовой мотивации через эволюцию институтов трудовой мотивации в для которой, как нами уже отмечалось ранее, следующие, иногда противоположные, тенденции: адаптация действующих институтов трудовых отношений к изменяющимся господствующим технологическим укладам; переход от индустриального к сверхиндустриальному обществу с развитой сферой услуг; переходом к новейшим технологическим укладам; усиления рыночных элементов в экономике; усиление неформальных норм в сфере трудовых отношений по сравнению с формальными; неравноправие экономических субъектов в сфере труда; усиление влияния социального капитала на формирование трудовых отношений в коммерческих организациях; развитие эффективной системы мотивации за счет гибкости внутрифирменных контрактов позволяющих успешнее коммерциализировать человеческий капитал работников, формирование института работников-инноваторов; формирование и развитие института общественно-государственно-частного партнерства в сфере трудовых отношений; формирование регулируемого гибкого рынка труда; развитие системы непрерывного образования; влияние глобализации; усиление рисков влияния на систему трудовой мотивации современного информационного оружия, применяемого как на мегосударственном уровне, так и на микро-уровне; усиление информационного неравенства в сфере трудовых отношений; формирование посткапиталистических трудовых отношений; дальнейшее развитие механизмов самозанятости.

В качестве второго фактора, определяющего изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях выступает усиление социально-классовой дифференциации в обществе. Сформировавшееся сегодня в экономически и технологически развитых государствах (большинство стран ЕС, Северная Америка, Япония, Австралия, Новая Зеландия и некоторые другие) постиндустриальное общество радикально изменило социально-классовую структуру общества. Здесь следует оговориться, что в рамках данной работы нами под постиндустриальным обществом понимается высоко-технологически и социально-экономически развитый социум, пришедший на смену индустриальному обществу. При таком подходе нами преднамеренно отождествляются постиндустриальные и сверхиндустриальные экономические системы. Несмотря на то, что между последними существуют серьезные феноменологические развития, такое

абстрагирование методологически допустимо в рамках исследования процессов социально-классовой дифференциации в них сегодня происходящих.

Усиление многоукладности в постиндустриальном обществе, сопровождаемое увеличением количества периферийных социально-экономических укладов и ускорением трансформация доминирующих укладов, ведет к значительному усложнению социально-экономических отношений. При этом наблюдается усиление профессионально-квалификационного расслоения общества, затрудняется перемена труда между различными квалификационно-профессиональными группами, между индивидами занятыми в информационной и традиционной экономиками и т.д. Названные процессы в странах «золотого миллиарда» происходят на фоне и при непосредственном влиянии повышенной (по сравнению с традиционными и индустриальными обществами) динамикой постиндустриальной экономической системы и ростом доли сектора услуг в создании, распределении и перераспределении общественного богатства. Не последнюю роль в этом перераспределении в пользу высших классов играют глобальные финансы.

В 1960-90-х годах прошлого века в странах золотого миллиарда сформировался новый тип обывателя, обывателя сытого и самодовольного, который в период этих благодатных пятидесяти лет (европейского «золотого века»), когда финансовые и политические элиты капиталистических стран были вынуждены, борясь с социалистической идеей, делиться частью своих сверхприбылей со своими согражданами...¹ В результате новый европейский обыватель, вооруженный идеями протестантского фундаментализма и «общечеловеческими» ценностями, не заметил, что социальные лифты в ЕС давно перестали работать, а децильные коэффициенты достигли заоблачных высот, по сравнению с которыми имущественная дифференциация в Римской империи кажется образцом социальной справедливости. Децильный коэффициент в Великобритании сегодня равняется 100! Золотой век в Западной Европе закончился, закончился в ней и период латентных экономических конфликтов. По мере снижения европейской конкурентоспособности и усиления поляризации в странах ЕС будут усиливаться в них и между ними социально-классовые конфликты.

Следует отметить, что в свое время С.Ю. Солодовниковым была доказана обоснованность выделения трудовых отношений в качестве первого фактора, обуславливающего существование и эволюцию социально-классовой структуры общества, что оправдано по следующим

¹ В качестве примера достаточно вспомнить события 1968 года во Франции и последовавшие за этим изменения в социальной политике этой страны.

причинам: во-первых, генетически (исторически) именно трудовые отношения лежат в основе дифференциации индивидов как носителей определенных трудовых функций, а уже на основе этого возникала их дифференциация как собственников. Тем не менее, не упуская из виду эти важные соображения, не следует забывать, что в социумах с развитой социально-классовой дифференциацией, занятие индивидами теми или иными видами трудовой деятельности можно достаточно просто объяснить через принадлежность их к тем или иным имущественным группам, то есть местом в отношениях собственности. Хотя, при корректном генетическом подходе, проблема остается прежней, так как место субъектов в имущественной структуре само является дериватом трудовых отношений. Более того, при детерминировании экономической системы трудовыми (продукционными) интересами индивиды наделяются прерогативами собственников (или являются собственниками) именно в той мере, в какой это необходимо для выполнения ими определенных трудовых функций; во-вторых, исторический опыт показывает, что если класс собственников не может полностью (иногда частично) выполнять какие-то социально-значимые трудовые функции, то он вынужден либо погибнуть, либо привлечь к выполнению этих социально-значимых функций представителей иных социально-классовых образований, отдав затем де-факто (а часто и де-юре) частично или полностью им свои прерогативы собственников².

Основываясь на этом подходе можно сделать вывод, что по мере проведения технологической модернизации экономики, которая будет способствовать усложнению социально-классовой структуры общества (прежде всего за счет роста социально-трудовой дифференциации на основе увеличения разнообразия профессионально-квалификационных групп) и может затруднять перемену труда как результата присвоения привилегированными классами важнейших экономических, социальных и политических функций. Такая ситуация ставит достаточно жесткие границы в карьере для представителей большинства классов, что значительно влияет на их трудовую мотивацию. Поскольку в «обществе всеобщего благоденствия» для большинства населения нет угрозы не только голода, но и нищеты (в классическом понимании этого понятия), а переход в высшие классы становится практически невозможным, то многие люди стремятся выразаться не в профессиональной деятельности, а в иных формах неагрессивной социальной активности (волонтерское движение, участие в художественной самодеятельности и т.д.), что негативно сказывается на развитии реальной экономики.

² Подробнее смотри: Солодовников С.Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования. – Минск : БНТУ, 2014. – 378с.

В Республике Беларусь социально-классовая дифференциация основывается сегодня, прежде всего на различиях места индивидов в социально-трудовых отношениях, а уже во вторую очередь на различиях в отношениях собственности. В условиях социального государства несколько сглаживается имущественное расслоение и проблема имущественного достатка для большинства населения еще не решена, поэтому социально-классовая дифференциация в меньшей мере влияет на трудовую мотивацию.

В качестве третьего фактора, определяющего изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях, выступает развитие и широкое распространение общественно-функциональных технологий, позволяющих навязывать работникам псевдомотивы, отвечающие интересам не их носителей, а манипуляторов. Действие этого фактора обуславливается тем, что сегодня создана самая совершенная в истории человечества система идеологического «зомбирования» населения в постиндустриальных и иных странах препятствующая осознанию большинством населения своих групповых интересов. В результате чего названные технологии, наиболее развитые в странах золотого миллиарда, выступают инструментами подмены реальных экономических мотивов (основанных на потребностях и интересах субъекта) на псевдо мотивы за счет современных способов информационно-идеологического убеждения (через интернет технологии и традиционные СМИ), что порождает у объекта воздействия поведение идущее в разрез с его потребностями, потребностями группы и класса к которым он принадлежит, общества в целом.

В качестве четвертого, пятого и шестого факторов, определяющих изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях выступают потеря рыночным хозяйственным укладом доминирующего положения в национальных экономических системах и в международных экономических отношениях, что существенно нарушает рыночные принципы оплаты и стимулирования труда; постоянное усиление государства как конфигуратора социально-трудовых отношений; ослабление материальных стимулов к труду и усиление не материальных стимулов. Названные факторы тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Так в результате потери рыночной системой хозяйствования доминирующего положения в национальной и мировой экономике и усиления роли государства как социального гаранта и конфигуратора трудовых отношений снижается значение материальных стимулов к труду. Вместе с тем снижение материальных стимулов к труду также понижается по мере расширения возможностей у низших и средних классов получать средства, необходимые им для

устраивающего их существования и поддержания приемлемого для них уровня жизни помимо непосредственного участия в трудовом процессе. Также наблюдается тенденция к возможности выбора альтернативных занятий, примерно с одинаковым доходом, но с различной психологической привлекательностью - в результате люди могут выбирать работу не по причине необходимости обеспечить себя и семью средствами для существования, а по тому, что им больше нравится.

ВЫВОДЫ

Установлены социально-экономические факторы (подразделяющиеся на предпосылки, причины и условия), определяющие изменение системы трудовой мотивации в новых социально-экономических и технологических условиях. В качестве названных причин выступают: НТР и смена технологических укладов, усиление социально-классовой дифференциации, развитие общественно-функциональных технологий, потеря рыночным хозяйственным укладом доминирующего положения, усиление государства как конфигуратора социально-трудовых отношений, ослабление материальных стимулов к труду и усиление нематериальных стимулов. Названные причины предопределены такими предпосылками как: изменение экономических приоритетов деятельности предприятий (в том числе государственных) в переходной экономике, множественность форм собственности, необходимость структурной модернизации реального сектора экономики. При этом условиями выступают: глобализация; либерализация рынков товаров и услуг; доминирование в мировой экономике глобальных финансов; концентрация капитала; социальный характер белорусского государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Штомпка П. Социология социальных изменений. - М.: Аспект Пресс, 1996.
2. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников.- Мн.: МФЦП, 2002. – 1008с.
3. Солодовников С.Ю. Классы и классовая борьба в постиндустриальном обществе: методологические основы политико-экономического исследования / С.Ю. Солодовников ; Минск: БНТУ, 2014.
4. Абузярова Э.Р. Институциональные основы реального сектора экономики // Экономические науки. – 2015. – №7(128).

5. Наумович О.Н. Становление высокотехнологического уклада в экономике Республики Беларусь. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 – экономическая теория.- Минск: БГЭУ, 2014.

6. 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.

Статья поступила в редакцию 15 сентября 2016 года.

УДК 330.35

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСФЕРТА ТЕХНОЛОГИЙ*

В.А. КЛИМЕНКО

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

В.Л. ГУРСКИЙ

канд. экон. наук, доцент,
заведующий кафедрой экономики
БИП-Институт правоведения

О.М. МАЗУРЕНКО

аспирант кафедры «экономика и право»
Белорусского национального технического университета
г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация

Раскрываются закономерности распространения новых технологических парадигм. Выявлены возможные риски использования стратегия «догоняющего развития». Установлены особенности экономической политики государства в сфере международных технологических трансфертов.

Ключевые слова: научно-технический прогресс, научно-техническая революция, инновационное развитие, экономический рост, технологические трансферты.

Abstract

There revealed the patterns of distribution of new technological paradigms. There identified the possible risks of using the strategy of «catching up development». There specified the features of economic policy in the field of international technology transfers.

Keywords: scientific and technological progress, scientific and technological revolution, development, economic growth, technological transfers.

* Статья подготовлена в рамках реализации договора с БРФФИ на выполнение научно-исследовательской работы по теме «Трансфер технологий в ЕАЭС в контексте формирования устойчивого экономического роста инновационного типа в Беларуси и России», договор с БРФФИ № Г16Р-002 от 29.04.2016 г.

ВВЕДЕНИЕ

Уровень благосостояния населения любой страны мира, ее экономическое и политическое состояния сегодня во многом определяется конкурентоспособностью ее хозяйства. Последнее во многом определяется способностью экономических агентов генерировать и повсеместно использовать инновационные технологии. Нынешний этап развития мировой экономики характеризуется переходом экономически и технологически развитых государств от пятого к шестому технологическому укладу. Вместе с тем уже сегодня в рамках четвертого и пятого технологических укладов важнейшим условием достижения и сохранения высокой конкурентоспособности национальных экономик и коммерческих организаций является способность обеспечения непрерывности процесса создания и внедрения инноваций. Таким образом, технологическое обновление стало фактором, определяющим новое качество и устойчивость темпов экономического роста.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Успешность использования инноваций непосредственно зависит от эффективности использования трансфера технологий. В самом общем виде «трансфер технологий - основная форма продвижения инноваций. Это процесс передачи знаний, а также права на их использование, между физическими лицами или организациями с целью их последующего внедрения и/или коммерциализации» [1]. Трансфер технологий включает в себя: передачу либо отчуждение исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности (как правило, объекты промышленной собственности); предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности в рамках лицензий; передачу технологической документации (как правило, в рамках лицензий на ноу-хау); передачу технологических сведений, сопутствующих приобретению или аренде (лизингу) оборудования и машин; информационный обмен в персональных контактах на семинарах, симпозиумах, выставках и т. п.; проведение различными фирмами и учеными совместных разработок и исследований; найм новых квалифицированных сотрудников, обладающих определенными знаниями; организацию совместного предприятия» [1].

Следует отметить, что в современном глобализирующемся мире трансфер технологий, осуществляется не изолировано, в рамках национальных экономик, а в условиях усиления международного

разделения и кооперации труда. В результате чего национальные инновационные системы интегрированы в глобальные инновационные системы.

Несмотря на то, что в современной экономической науке и хозяйственной практике важность для инновационного развития национальных хозяйств их эффективного участия в международном трансфере технологий не оспаривается ни одним серьезным ученым и политиком, до настоящего времени отсутствует общепризнанный ответ на ключевой теоретический вопрос: почему происходят задержки в распространении технологий по всему миру? Ответить же на поставленный вопрос. По нашему мнению, невозможно без ответа на другой промежуточный вопрос: Лежат в основе явления задержки в распространении технологий по всему миру объективные или субъективные причины?

Эмпирически сегодня просматривается устойчивая тенденция к усилению политико-экономической поляризации мира, в основе которой лежит отрыв экономически развитых стран от развивающихся за счет быстрой и непрерывной технико-технологической модернизации своих экономик, а также широкого использования в хозяйственной жизни общественно-функциональных инноваций, причем значение последних в конкуренции хозяйственных систем постоянно усиливается. С.Ю. Солодовников справедливо подчеркивает, что «при достаточно глубоком рассмотрении любого экономического отношения в основе его всегда обнаруживается социальный обмен деятельностью. Прогресс человеческого общества неразрывно связан с оптимизацией этого обмена, критерием которого выступает снижение транзакционных издержек. Научно-технические достижения, разделение и кооперация труда, субординация и ординация между индивидами и многие другие социальные феномены и институты тем успешнее способствуют экономному получению человечеством необходимых вещества и энергии из природой, чем выше уровень социального прогресса в обществе. По мере усложнения общества разделенного труда названная зависимость усиливается. Это непосредственно предопределяется необходимостью предоставления большей степени экономической свободы хозяйственным субъектам, как основы для получения положительного синергетического эффекта от усложняющейся экономической системы общества» [2, с. 2]. На этой основе в странах золотого миллиарда произошло становление общества всеобщего благоденствия, основанного на постиндустриальной и/или сверхиндустриальной экономике.

Системный экономический анализ теоретических основ международного трансферта технологий затрудняется не только проблемами, связанными с феноменологической сложностью самого этого

явления, но и тем, что до настоящего времени отсутствуют данные позволяющие количественно и качественно оценить эти трансферты. А в основе проверки истинности любого теоретического положения в экономической науке лежит именно практическое (эмпирическое) состояние исследуемого феномена. Следует также подчеркнуть, что в последнем случае возникает еще одна архи сложная проблема – способ статистического обобщения этого эмпирического материала. П. С. Лемещенко и И. А. Лаврухина справедливо напоминают по этому поводу, что «если обратиться к истории экономического анализа, то традиционными окажутся дискуссии не по *самому фактическому материалу*, а по способу его добычи, аргументации и тестированию» [3, с. 35].

Проблемы влияния технологий на развитие национальных и мировой экономик в настоящее время достаточно изучены, благодаря таким зарубежным ученым как Д. Белл, С.Ю. Глазьев, П. Дракер, Н. Д. Кондратьев, Л. Туроу, Й. Шумпетер, К. Фримен, Ю. В. Яковец и многим другим. Их усилиями сегодня создана теория долгосрочного технико-экономического развития, описаны технологические предпосылки возникновения постиндустриального и сверх индустриального обществ, раскрыты инструменты и механизмы создания национальных и наднациональных инновационных систем, показаны пути и способы рационального использования инноваций экономическими агентами и т.д.

Вместе с тем до настоящего времени проблема международных технологических трансфертов исследована меньше всего. Не последнюю роль в этом сыграла идеологическая предвзятость либеральных экономистов, сводящих проблему международного перемещения технологий к только отсутствию в развивающихся странах рыночной свободы и адекватной этому институциональной среды. Очевидно, что подобного рода упрощение затрудняет объективное рассмотрение экономических явлений вообще и международного трансфера технологий в частности. С. Ю. Солодовников писал по этому поводу, что «существует гносеологическая необходимость рассматривать социально-экономические институты (рынок, общественно-функциональные инновации, инновационная деятельность и т.д.) как на социальные инструменты, позволяющие более или менее успешно облегчать жизнь людей - снижать транзакционные издержки. Такой подход должен позволить объективно (без вне исторической морализации) рассмотреть границы целесообразного применения инновационного инструментария в экономической системе общества во взаимосвязке с глобальными и национальными цивилизационными тенденциями, институциональной матрицей, материально-технологической средой...» [4, с. 5].

В свою очередь А. Л. Подгайский справедливо отмечает, что смысл прогресса «заключается не в нарастающем универсализме исторического процесса, а в умножении разнообразия социальных форм бытия, в позитивных результатах взаимодействия» [5, с. 8]. Названный автор также подчеркивает, что при этом необходимо учитывать, что «ни синергетика, ни цивилизационный подход не отрицают эвристического потенциала исследования общих тенденций, определяющих «лицо» человечества в целом. Но оба направления далеки от того, чтобы признавать за выводами таких исследований абсолютно значимый характер. Они настаивают лишь на универсальности общих принципов самоорганизации социальных систем. Отвергая представления об обществе как некотором однородном континууме, эти направления рассматривают в качестве истинных субъектов истории все многообразие социальных формирований между обществом и индивидом. Речь идет о том, что универсальные закономерности и черты социально-экономического прогресса в целом находят различное преломление в непреходящем разнообразии социально-экономической действительности» [5, с. 8-9].

Белорусские экономисты внесли значительный, хотя до настоящего времени и не до конца осознанный зарубежными экономистами, вклад в осмысление проблемы международного трансфера технологий. Исследованиями в этой области успешно занимались Е.Л. Давыденко, А.В. Данильченко, Г.В. Турбан, Л.Н. Нехорошева и многие другие.

К. Перес удалось путем диалектического снятия противоречий в теоретических взглядах сторонников длинных волн Н. Кондратьева решить проблему происхождения задержек в распространении технологий по всему миру. Напомним, что Н. Кондратьев писал, что «большие циклы важнейших элементов экономической жизни имеют международный характер, причем в отношении европейских капиталистических стран периоды этих циклов близко совпадают» [6, с. 370]. Далее названный автор подчеркивал, что «на основании приведенных данных можно утверждать, что последнее положение имеет силу и для США. Однако это не мешает думать, что в динамике развития капитализма этой страны, и в частности в период колебания ее динамики, имеются и свои особенности» [6, с. 370].

К. Перес пишет, что каждая новая технологическая парадигма «распространяется волнообразно: от сектора к сектору через индустриальную структуру, и географически в каждой стране и во всем мире» [7, с. 96]. При этом любая технологическая революция начинает проявляться «с группы основных отраслей промышленности, обычно задействуя некоторые источники энергии или другие универсальные ресурсы, новую инфраструктуру и несколько главных

продуктов и процессов» [7, с. 96]. После чего революционные технологические изменения видоизменяют и смешные с основными отрасли. В результате чего, как справедливо подчеркивает У. Перес: «Формируется интерактивная система с очень высоким уровнем синергии и эффективной обратной связью. Это способствует улучшению понимания элементов парадигмы и восприятию их как хорошо проверенных все более широким кругом отраслей и занятий. Таким образом усиливаются внешние эффекты (экстерналии) и снижаются издержки приспособления парадигмы ко все новым видам деятельности, и, поскольку институциональные условия становятся благоприятными, все составляющие экономики в рамках своих инновационных траекторий постепенно настолько осваивают парадигму, что она начинает восприниматься как «естественный путь» для выгодной, эффективной и результативной работы» [7, с. 96]. Следует обратить внимание на очень важное и справедливое замечание цитируемого автора о том, что институциональные условия становятся благоприятными после приспособления новой технологической парадигмы ко все новым видам деятельности, а не наоборот. Вопреки широко развитому мнению среди отечественных либерально настроенных экономистов технологическая модернизация не происходит после проведения радикальных институциональных преобразований, а наоборот соответствующие новейшему технологическому укладу новые институты зарождаются и зреют под воздействием объективных технико-экономических процессов, естественным образом эволюционно подстраиваясь под эти процессы.

К. Перес категорически заявляет, «...что «чудеса» синергии, интенсивного роста и процветания, которым дает ход каждая технологическая революция, переносятся на все более дальние области, от наиболее развитых областей к наименее развитым. Такой процесс можно рассматривать как проявление всеохватывающей мировой конвергенции с заключительным этапом в виде распространения данной парадигмы, хотя к тому времени обнаруживаются расхождения ведущих стран под влиянием следующей технологической революции и начала становления ее элементов. Это вскоре должно свести на нет некоторые преимущества, достигнутые на периферии» [7, с. 96]. Таким образом, становится видна методологическая, теоретическая и практическая несостоятельность концепции «догоняющего развития», поскольку при ее последовательном применении страна становится на путь консервации своего места технологической и экономической периферии, а значит уровень благосостояния ее населения всегда будет существенно ниже чем в странах технологически развитых. Последнее обстоятельство будет способствовать усилению трудовой миграции из стран

технологической периферии в страны лидеры. Последнее обстоятельство также будет ухудшать конкурентные возможности страны, ставшей на путь «догоняющего развития» за счет «утечки мозгов», миграции из нее квалифицированных рабочих и талантливой молодежи. Таким образом, использование варианта «догоняющего развития» может применяться развивающимися странами, странами с переходной экономикой, только как относительно не продолжительный этап адаптации к новым экономико-технологическим тенденциям международных экономических отношений.

В пользу последнего умозаключения выступает и тот факт, что текущая технологическая волна «...в каждой своей фазе, вероятно, будет иметь во многом схожий характер» [7, с. 100], но «поскольку главной особенностью нынешнего века информации является создание глобальной экономики, то производственные и торговые сети с самого начала инсталляционного периода стали распространяться и в ведущих и в периферийных странах, - пишет К. Перес, – Такая особенность, вероятно отличает эту волну от всех предыдущих с точки зрения ее распространения от ведущих к остальным странам» [7, с. 100]. Названная особенность новой технологической парадигмы, то, что ее распространение предполагает длительное сосуществование перехлестывающихся кондратьевских волн и отсутствие автоматизма в распространении новых технологий от центра к периферии, свидетельствуют о решающем значении государственной политики для привлечения зарубежных технологий и использования их в целях тотальной модернизации народного хозяйства. «Переход к постиндустриальной экономике не означает исчезновение аграрного и индустриального укладов, а сохранение последних, но уже не как доминирующих, а как периферийных, - подчеркивает вслед за Д. Беллом, С. Ю. Солодовников. – При этом постиндустриальный уклад становится доминирующим. В итоге усложняется сложность социально-экономических процессов» [8, с. 3].

Таким образом, анализ теоретических основ трансфера технологий показывает, что без научно-обоснованной и последовательной государственной политики по участию в международных технологических трансферах Республика Беларусь не сможет обеспечить высокий уровень благосостояния страны за счет модернизации народного хозяйства на основе новейших технологий. При этом задачей государства в сфере международных технологических трансфертов является создание условий для использования любого своего преимущества для создания платформы для инноваций и выгодного использования имеющихся возможностей.

ВЫВОДЫ

Установлено, что новая технологическая парадигма распространяется неравномерно от сектора к сектору через индустриальную структуру, и географически в каждой стране и во всем мире не автоматически. Доказано, что стратегия «догоняющего развития» в случае ее абсолютизации ведет к сохранению роли страны как мировой технологической и экономической периферии, а значит и к консервации уровня благосостояния ее населения, которое в результате всегда будет существенно ниже, чем в технологически развитых странах. Выяснено, что задачей государства в сфере международных технологических трансфертов является создание условий для использования любого своего преимущества для создания платформы для инноваций и выгодного использования имеющихся возможностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трансфер технологий [Электронный ресурс] // Материал из Википедии — свободной энциклопедии. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Трансфер_технологий. – Дата доступа: 23.05.2016
2. Солодовников С.Ю. Социальный капитал как экономический ресурс // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. экономические и юридические науки. – 2015. - №5.
3. Лемещенко П.С., Лаврухина И.А. Экономическая наука Беларуси: путь к самоидентификации // Вестник Ивановского государственного университета // Серия «Экономика», Вып. 1(19), 2013.
4. Солодовников С.Ю. Новая парадигма инновационного развития белорусской экономики и подходы к ее формированию // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2011. - № 14.
5. Подгайский, А.Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики / А.Л. Подгайский // Гуманітарна-эканамічны веснік. – 2008. – № 3 (42).
6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев, Ю.В. Яковец, Л.И. Абалкин // Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: Экономика, 2002.

7. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. – М. : Изд-во «Дело» АНХ, 2011. – 232 с. – С.96.

8. Солодовников С.Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2015. - № 6.

Статья поступила в редакцию 10 декабря 2016 года.

УДК 338.24

МОНОПОЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ

А.И. КОРОТКЕВИЧ

канд. экон. наук, доцент,
заведующий кафедрой банковской экономики
Белорусского государственного университета, г. Минск

АЛЬ-ХАМЗАВИ АКРАМ АББАС РХАИФ

аспирант кафедры банковской экономики
Белорусского государственного университета, г. Минск

Аннотация

В статье обоснована необходимость монополизации экономики как способа повышения эффективности участия в международной конкуренции. Рассматривается возможность создания условий, когда национальные монополии могут стать основными двигателями инновационного развития экономики и источниками валютных поступлений в Республику Беларусь.

Ключевые слова: монополия, государственное планирование, свободный рынок, конкуренция, инновационное развитие, транснациональные компании.

Abstract

In the article the necessity of monopolization of the economy as a way of increasing the effectiveness of participation in international competition. Consideration is being given to creating conditions where national monopolies can become major engines of economy innovation development and sources of foreign exchange earnings in the Republic of Belarus.

Key words: monopoly, State planning, free market, competition, innovation, transnational companies.

ВВЕДЕНИЕ

В системе экономических отношений Республики Беларусь осталось довольно много от социалистической экономики в плане того, как ее понимали в СССР. В качестве основных недостатков, унаследованных национальной экономической системой Республики Беларусь, можно указать такой, как высокая степень участия в управление предприятиями

государственных чиновников, для которых финансовые результаты деятельности субъектов хозяйствования по-прежнему не являются главными, не выступают в качестве основного критерия эффективности работы организаций. Довольно часто к недостаткам также относят высокую степень монополизации белорусской экономики, государственного вмешательства в экономические процессы и чрезмерное их планирование. Рассмотрим подробнее эти аспекты, лежащие в основе функционирования национальной экономической системы Беларуси.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В качестве основного довода против монополизации экономики приводится снижение уровня конкуренции, которая в условиях свободного рынка ведет к установлению минимально возможных (по технологическим условиям) цен. При этом надо заметить, что в теории свободного рынка конкуренция является необязательным следствием закона спроса предложения, а в теории идеального рынка она практически отсутствует. Такой результат возникает только в относительно однородной экономике, где функционирует большое количество предприятий примерно одинакового размера, вход на рынок ничем не ограничен, инвестиции окупаются практически мгновенно, нет экзогенных вмешательств (в том числе и технологических, о чем сторонники свободного рынка часто забывают), а срок жизни продукта значительно превосходит время необходимое для установления равновесной цены.

Условия современной экономики значительно отличаются от вышеописанных – экономика разнородна, существует большое количество малых и средних предприятий и сравнительно меньшее количество крупных субъектов хозяйствования. Однако, именно крупные предприятия, прежде всего, в сфере материального производства создают значительно больший объем продукта, по сравнению с другими субъектами хозяйствования. Причем это объективная реальность, основанная на современных технологиях и обусловленная их применением. Так, например, в обрабатывающей промышленности Швеции, стране, которая обоснованно может выступать в качестве критерия эффективности социально-экономического развития Республики Беларусь [1, 2], всего 1,7% предприятий, насчитывающих более 199 работников. При этом, предприятия, насчитывающие более 249 работников, производят 64% всей продукции обрабатывающей промышленности [3].

Очевидно, что во многих видах экономической деятельности промышленности для создания нового производства требуются очень большие капитальные вложения. Например, чтобы начать современное

производство автомобилей «с нуля» надо вложить около ста миллионов долларов США для приобретения автоматических и автоматизированных производственных линий, оплаты или создания нематериальных активов и т.п. Подобное утверждение справедливо и в отношении таких видов экономической деятельности, как самолето- и кораблестроение, большинства отраслей машиностроения, производства электронной техники, фармацевтической отрасли.

Некоторые виды экономической деятельности, такие как производство обуви, мебели, одежды можно разделить на две части: серийное производство, которое также требует больших вложений и ремесленное производство, ориентирующееся на индивидуального потребителя и требующее, в основном, вложений в человеческий капитал. Поэтому вторую часть было бы правильнее отнести к услугам. Вход в остальные виды экономической деятельности существенно ограничен, поскольку требует больших материальных затрат и именно в них создается наиболее значительная часть валовой добавленной стоимости.

Сфера услуг, например, в таких ее видах экономической деятельности, как, финансовые услуги, услуги связи, крупные торговые предприятия, также требует существенных первоначальных вложений. Поэтому национальную экономическую систему можно поделить на два основных сектора: сектор крупных предприятий и сектор средних, малых и микропредприятий и индивидуальных предпринимателей. Во втором секторе законы идеального рынка ограничено применимы, если не затрагиваются интересы крупных предприятий. Под ограничением понимается то, что закон ценообразования действует лишь в одну сторону – в случае недостатка товара его цена повышается; понижение цены с соответствующим уменьшением прибыли, в случае относительного избытка товара, действует только до окончания запасов этого товара, затем его производство прекращается (этот эффект обычно завуалирован усилиями предприятия в области маркетинговой политики). На современных рынках цена понижается только для получения дополнительных возможностей расширения объемов производства, при условии как минимум сохранения существующего уровня рентабельности. Это может происходить в случае инноваций, эффекта масштаба производства, которые ведут к снижению себестоимости.

Необходимо отметить, что зачастую экономисты ошибочно указывают причину снижения цены на продукцию падением спроса на нее. Это объясняется тем, что в теории свободного рынка не допускаются никакие экзогенные вмешательства, в том числе и технологические. Ни одна из современных моделей свободного рынка не будет устойчивой в случае учета инновационных воздействий, поскольку все они основаны

на гипотезе «цена – спрос». Исходя из этой гипотезы выводится положение об информационной роли рынка. Если смоделировать ситуацию, в рамках которой выбирается производство для вложения капитала, тогда исходя из этой теории, при снижении цены на продукцию данного производства инвестиции в него будут считаться нецелесообразными. Исходя из этих соображений бессмысленными были вложения средств в производство компьютерной техники (цены на компьютеры с 90-х годов прошлого века снижаются), либо в автомобилестроение, после революции цен на автомобили в начале прошлого века.

Крупные предприятия также могут конкурировать друг с другом, но поскольку их союз по причине их небольшого количества является реальным в силу того, что может принести больше пользы, чем конкуренция, они чаще всего являются олигополистами лишь с юридической точки зрения, которую мы сейчас не рассматриваем, отличаясь от монополий лишь формальными признаками. В большинстве развитых стран идет борьба с монополиями, но чаще всего это приводит только к внешним формальным изменениям, а провозглашаемая цель этой борьбы – рыночное ценообразование остается недостижимой, в силу выше перечисленных причин. Например, успешное судебное преследование монополии Б. Гейтса никак не изменило ситуацию на рынке компьютерной техники и программного обеспечения. Более того борьба с монополиями может принести вред национальной экономике. Это объясняется тем, что законы свободного рынка сейчас действуют на глобальном рынке, объединяющим рынки всех стран с открытой экономикой. Здесь национальные монополии и транснациональные компании (ТНК) выступают как равноправные и независимые производители. Поэтому между ними идет настоящая конкурентная борьба, от которой выигрывают покупатели всех стран, куда допущены эти национальные монополии, поскольку в результате этой борьбы появляются новые товары, цены на которые неизбежно снижаются из-за развития технологий. Здесь невозможно дождаться равновесия, поскольку непредсказуемы пути развития технологий. Именно участники этой борьбы добиваются развития технологий, так как только у них и у конкретных государств может хватить на это средств.

В нашей стране также большинство крупнейших предприятий являются национальными монополистами, что зачастую становится поводом для критики со стороны большинства либеральных экономистов. Но, во-первых, надо разделить монополии на два типа: монополии, которые конкурируют с иностранными предприятиями и ТНК и естественные монополии. Монополии первого типа не смогут поднять цены выше цен зарубежных предприятий представленных на нашем

рынке, поэтому государство не должно вмешиваться в их ценообразование, а если их продукция экспортируется, то должно принимать меры к их дальнейшему развитию. Естественные монополии в данном контексте определим как монополии, не имеющие конкурентов внутри страны, потому что их продукция не поставляется нам зарубежными предприятиями. Эти монополии требуют постоянного контроля государственных органов за их ценообразованием. При этом под контролем понимается не только проверка бухгалтерской отчетности, но и проверка всех калькуляционных документов, обоснованности численности работников, производимых затрат. Именно в этих монополиях государству имеет смысл установить максимально допустимый уровень заработной платы. При этом, проверка должна проводиться независимыми агентствами.

Монополии первого типа независимо от формы собственности должны управляться руководством, получающим зарплату в зависимости от уровня получаемой прибыли. Степень вмешательства государства в деятельность монополий, если последняя является тем или иным образом собственностью государства, должна быть обусловлена в том числе контрактом, заключающимся с руководителями и оговаривающим порядок частичного перехода предприятия в собственность руководителей. Т.е. речь идет, в том числе о необходимости выборе в современных условиях хозяйствования способа приватизации предприятия.

Для того чтобы определить какие способы приватизации выбрать, надо определить цель ради которой она осуществляется и способы достижения этой цели. В качестве последней должна выступать необходимость достижения эффективного управления приватизируемым предприятием. Под эффективностью понимается достижение максимальных финансовых результатов. Исходя из этой единственной цели и следует рассматривать задачи приватизации. Почему именно приватизация помогает достижению этой цели? Потому, что, как показывает многовековой опыт товарного производства, только собственник присваивающий результаты деятельности своего предприятия достигает оптимальных результатов. Он может для этого сам управлять предприятием или делать это вместе с нанятыми топ менеджерами. Однако только собственник, для которого его дело это единственный источник жизненных благ, обладающий необходимыми знаниями и энергией, будет до конца бороться за нужный финансовый результат.

Сегодня в Беларуси собственником большинства крупных предприятий является государство или непосредственно, или как владелец контрольного пакета акций. Независимо от того какому госоргану (министерству, концерну, холдингу) принадлежит предприятие, его будут

олицетворять конкретные государственные чиновники. Но интересы чиновников значительно отличаются от интересов собственника – их основная задача защита государственных интересов и поэтому, при планировании работы предприятия, чиновник будет делать это исходя из интересов государства, которые выглядят для него перечнем определенных предписаний. Один из наиболее типичных случаев такого столкновения интересов – увольнение лишних работников. Чиновники при этом пытаются навязать исполнение задач государственных органов по созданию рабочих мест и выплату пособий по безработице на предприятие, тем самым создавая скрытую безработицу, искусственно понижая производительность труда и ухудшая финансовые результаты работы предприятия. Кроме того зарплата чиновника, его продвижение по служебной лестнице как правило определяются многими показателями не имеющими отношения к финансовым показателям работы предприятия; под кураторством чиновника находится несколько предприятий, интересы которых могут сталкиваться и чиновник не всегда рационально решает эти вопросы. Еще одна отрицательная сторона большинства чиновников – боязнь изменений и отсутствие инициативы. Следует также учитывать существующую практику выдачи государственному предприятию льготных кредитов и других преференций, которые также отучают их руководство от работы в условиях настоящего предпринимательского риска и поэтому госпредприятия практически всегда показывают худшие результаты. Последнее утверждение очень красноречиво подтверждают исследования Всемирного банка, в котором проводится сравнительная оценка эффективности функционирования предприятий в разрезе различных форм собственности [4].

Таким образом, в конечном итоге в процессе приватизации необходимо передать предприятия в руки инициативных, профессионально подготовленных, готовых воспринимать инновации предпринимателей, являющимися специалистами в предметной области, перед которыми должна стоять только одна цель – достижение максимальных финансовых результатов работы предприятий. В данное время не может идти речь о продаже им субъектов хозяйствования, поскольку в Республике Беларусь нет людей обладающих необходимыми для покупки крупных предприятий финансовыми средствами. Поэтому предлагается следующая схема приватизации ОАО с контрольным пакетом в руках государства:

Если руководитель предприятия обладает вышеперечисленными качествами, ему предлагается работать на следующих условиях:

1. Выплачивается минимальная зарплата, составляющая, например, 50% средней зарплаты по стране.

2. При условии рентабельной работы предприятия и достижения оговоренного размера прибыли, в определенные контрактом сроки (раз в квартал или в год) передается в собственность пакет акций предприятия, величина которого определяется в зависимости от достигнутых финансовых результатов (формула зависимости также оговаривается в контракте), причем по его желанию часть пакета может быть оценена по рыночной (в случае отсутствия котировки по номинальной) цене и выплачен денежный эквивалент.

3. Размер периодически передаваемых пакетов акций определяется таким образом, чтобы ежемесячный доход руководителя от этих операций равнялся бы средней зарплате руководителя аналогичной организации в Швеции или другой стране со схожи по значению показателем Джинни.

Аналогичные условия оплаты предлагаются ведущим специалистам с целью их мотивации на проведение инновационной производственной политики.

В контракте обязательно должно быть указано, что с момента его заключения до момента расторжения право собственности государства на результаты работы этого субъекта хозяйствования прерывается (в том числе различные отчисления от прибыли, кроме оговоренных в налоговом кодексе) и предприятие работает на правах частного, за исключением права полной или частичной передачи его или его долгосрочных активов другим собственникам.

Таким образом, достигается заинтересованность руководителей и ведущих специалистов в достижении наилучших финансовых результатов и осуществляется постепенная реальная приватизация предприятий.

Именно такие монополии с учетом предлагаемых изменений отношений собственности могут стать полноправными участниками мирового рынка или став дочерней организацией какой-либо ТНК или национальной монополии, с перспективой стать самостоятельной организацией, или сами по себе. Необходимо отметить, что таким путем образовалось большинство крупных промышленных предприятий Китайской народной республики (КНР), которая смогла привлечь для этого иностранные предприятия двумя факторами: дешевой рабочей силы и огромным по масштабам потребительским рынком.

Потребительский рынок Беларуси незначителен, но при этом он является частью рынка ЕАЭС, который достаточно велик. Весомым аргументом в пользу целесообразности реализации предложенного пути становления национальных монополий полноправными участниками мирового рынка является и более дешевая сравнительно с западноевропейскими странами рабочая сила, особенно на фоне снижения привлекательности КНР за счет повышения уровня заработной платы в этой стране.

Необходимо отметить, что в настоящее время зарплата белорусского и шведского работника в промышленности на доллар США произведенной продукции по ППС практически одинаков. Как показали расчеты уровень заработной платы белорусского работника в промышленности на доллар США произведенной продукции по ППС составляет 15,88 центов (2013 г.), в то время как у шведского – 15,90 центов (2010 г.) [5,6]. Поэтому, следует рассмотреть вопрос сохранения размера заработной платы на существующем уровне в среднесрочной перспективе, не повышая ее для большинства категорий работников промышленности даже при повышении производительности труда.

Кроме этого в пользу монополий говорит и то внимание, которое они уделяют финансированию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), проводимых как внутри монополий, так и заказываемых у соответствующих представителей научно-технической сферы. Низкий уровень белорусских технологий во многом объясняется тем, что отечественные монополии слишком малы и бедны для того, чтобы вести или заказывать крупные НИОКР, которые требуют дорогого оборудования, командировок, приглашения иностранных специалистов и т.д. В большинстве развитых стран государство финансирует в основном фундаментальные исследования, участвуя в финансировании прикладных исследований на паях с крупным бизнесом.

Говоря о вмешательстве государства в экономику, его противники приводят в основном те же доводы, что и о вреде монополий. Особенно часто указывается на то, что вмешиваясь в экономику, государство может нарушить установившееся равновесие. Нет ни одной макроэкономической модели, в которой была бы показана возможность автоматического достижения устойчивого равновесия в условиях меняющихся технологий, влияния маркетинга, быстрой смены товаров. Более того, как показывает длительный опыт существования подобий свободного рынка, неизбежно наступают кризисы (на товарных рынках, на финансовых, на рынках рабочей силы) и только вмешательство государства или другое экзогенное вмешательство позволяет им закончиться и перейти в обычное состояние между кризисом и неустойчивым равновесием. Именно несоблюдение экзогенных регламентов банками США и использование ими фьючерсной инновации привело мировой финансовый рынок к кризису, и только вмешательство государств и административное управление рыночной системой привело к менее катастрофическим потерям, которые были бы в случае развития кризиса естественным путем нерегулируемого рынка. Страшные социальные последствия рождает полностью эндогенно регулируемая невидимой рукой рынка экономика. Поэтому даже анархисты отходят от идеи нерегулируемого рынка. Вопрос только в степени регулирования.

Как уже отмечалось выше, в каждом достаточно развитом государстве существуют несколько рынков – товарный рынок индивидуальных предпринимателей, средних, малых и микро предприятий и товарный рынок крупных предприятий, финансовый рынок, рынок рабочей силы. Наиболее близок по своим свойствам к классическому свободному рынку первый из этих рынков, поэтому регулировать его можно минимальным образом, поскольку даже кризисные явления на этом рынке не так опасны в силу малой связности агентов этого рынка между собой. Наиболее пагубны последствия кризисов на финансовом рынке, которые могут привести к краху всю экономику, к тому же это самый неустойчивый из всех рынков, колебания стоимости его инструментов, поскольку они носят нематериальный характер, могут достигать большой амплитуды от неоправданных ожиданий, слухов, паники. Регулированием этого рынка занимаются во всех странах, в том числе и в США, регулятором как известно является по разному называемый Центральный банк. Остается один рынок – товарный рынок на котором работают национальные монополии. Уже говорилось о той положительной роли, которую они играют в национальной экономике. К ним надо добавить еще одну – планирование, осуществляемое монополиями.

Планируя свою деятельность монополии фактически планируют состояние рынка, благодаря чему его поведение становится неустойчивым, но прогнозируемым. Пример – планирование странами (а фактически монополиями) цены на нефть. А возможность планировать свою деятельность для бизнеса равносильно получению дополнительной прибыли. Поэтому для государства целесообразно вступать в союз с монополиями, обмениваясь с ними взаимными уступками или склоняя их к производству каких либо продуктов на уровне госзаказов. При этом конечно необходимо ввести прогрессивный налог на прибыль, поскольку только в этом случае государство сможет успешно выполнять свои социальные функции. Пример размера налога на прибыль можно посмотреть, например, в отчете о прибылях компании Volvo. Конечно, для нашей страны, когда собственником всех монополий является государство говорить о такой политике, кажется, не время, но заключив с руководителями этих монополий контракты, о которых говорилось ранее, государство сделает первый шаг к их приватизации и повышению эффективности функционирования, обеспечив в том числе.

ВЫВОДЫ

Резюмируя вышенаписанное можно сказать, что национальные монополии могут стать основными двигателями инновационного развития

экономики Беларуси и источниками валютных поступлений. Поднять цены выше среднемировых они не смогут, поскольку на внутреннем рынке свободно могут торговать (особенно после вступления в ВТО) иностранные монополии. Основное, что необходимо белорусским монополиям для успешной конкуренции – это постепенная приватизация их руководителями профессионалами и другими ведущими специалистами и наличие эффективных партнерских отношений с государством с точки зрения повышения конкурентоспособности национальной экономической системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Короткевич, А.И. Сравнительный анализ структуры добавленной стоимости экономик Республики Беларусь и Швеции по видам экономической деятельности / А.И. Короткевич, Б.В. Лапко, Д.В. Шпарун // Вестник БГУ. – 2015. – № 1. – С. 47–54.

2. Короткевич, А.И. Сравнительный анализ состава и структуры работников промышленности Беларуси и Швеции: выводы для Беларуси / А.И. Короткевич, Б.В. Лапко // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 4. – С. 113–131.

3. Данные по основным предприятиям Швеции [Электронный ресурс]: Интернет-портал статистической службы Швеции. – Режим доступа: http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/en/ssd/START__NV__NV0109__NV0109L/BasfaktaStorlekFEK07/table/tableViewLayout1/?rxid=44404c5a-fa4b-4e55-9cd0-ffd63e851d5d – Дата доступа: 04.01.2017.

4. Страновой экономический меморандум для Республики Беларусь: экономическая трансформация для роста. Отчет Всемирного банка / Всемирный банк – Вашингтон. Округ Колумбия, 2012. – 113 с.

5. Реальный сектор экономики [Электронный ресурс] : Интернет-портал Национального статистического комитета. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/> – Дата доступа: 12.11.2016.

6. Статистическая база данных [Электронный ресурс] : Интернет-портал статистической службы Швеции. – Режим доступа: <http://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/?rxid=09a7869d-3431-404c-ae5c-17d1b88f48c4> – Дата доступа: 01.11.2016.

Статья поступила в редакцию 20 декабря 2016 года.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 658.75

ОЦЕНКА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ БЕЛАРУСИ МЕЖДУНАРОДНЫМИ ЭКСПЕРТАМИ

С.Ф. КУГАН

канд. экон. наук, доцент,
заместитель декан экономического факультета
Брестского государственного технического университета, г. Брест

Аннотация

В статье проведен анализ основных индикаторов оценки логистической системы Республики Беларусь, проводимых международными экспертами для расчета логистического индекса LPI. Даны рекомендации совершенствования логистического потенциала как важного элемента логистической системы Беларуси.

Ключевые слова: *логистическая система, индекс LPI, логистический потенциал.*

Abstract

In the article the analysis of the main indicators of assessment of the logistics system of the Republic of Belarus is conducted by international experts to calculate logistic LPI. Recommendations to improve the logistics capacity as an important element of the logistics system of Belarus.

Key words: *logistics system, the LPI index, logistic potential.*

ВВЕДЕНИЕ

Современный экономический кризис значительно углубил проблемы как предприятий и организаций, так и регионов республики. В этих сложных условиях, не смотря на все трудности, продолжает свое развитие отечественная логистическая система. Динамика ее развития определяется, прежде всего, гибким реагированием на приоритеты потребителей, сокращением временного интервала между приобретением товара и доставкой его посреднику или конечному пользователю. Оценка самой системы и ее потенциала становится необходимым действием при прогнозировании дальнейшего развития логистической системы и поиске резервов повышения ее эффективности в будущем.

Анализ научных работ таких авторов как Б.А. Райзенберг, О.А. Фрейдман, В.А. Луков, М.С. Чикинова, Г.Х. Пфоль, А.Н. Горяинов, И.П. Кузнецова, С.А. Уваров, В.А. Осовцев, Я.И. Шрамко, А.С. Стоцкая позволил сделать вывод о том, что анализ и повышение логистического потенциала, выступающего в качестве важнейшего элемента логистической системы, становится важной экономической задачей.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Важность развития международного транзита грузов и рынка транспортно-логистических услуг в Беларуси во многом предопределяется наличием на ее территории важнейшего инфраструктурного элемента – сети автомобильных дорог общего пользования длиной 86,6 тыс. км, в том числе около 75,0 тыс. км (86,6 %) дорог с твердым покрытием. Плотность дорожной сети республики составляет 417 км на 1000 км² территории и является одной из самых высоких среди стран СНГ (для сравнения, в европейской части России этот показатель составляет порядка 200 км, а в европейских странах с развитой сетью автодорог – в среднем равен 906 км) [1].

Для предприятий, деятельность которых связана с организацией логистических процессов (от погрузки, транспортировки до складирования и реализации), существует ряд показателей, являющихся достаточно важными, в оценке их действий в сфере логистики. Показатели предприятия складываются в общую оценку государства, которое, в свою очередь, обладает индивидуальными особенностями в организации логистической системы, в состав которой входят не только таможенные процедуры, но и складские модули с их инфраструктурой, а также транспортные магистрали и пр.

Одной из общепринятых систем оценки развития логистических систем является индекс эффективности (Ljgistics Performance Index – LPI), который публикуется Всемирным банком раз в два года. Расчет итогового индекса складывается на основе средневзвешенной оценки шести базовых показателей: эффективность и прозрачность таможенных процедур, качество транспортной инфраструктуры и информационных технологий в логистике, доступность организации международных перевозок, качество региональной логистической среды и компетентность персонала, возможность отслеживания международных грузов, своевременность доставки груза в пункт назначения (рис. 1).

В основе данного исследования заложены такие научные методы, как анкетирование и экспертный опрос, которые позволяют оценить состояние логистической системы и компаний, занимающихся оказанием логистических услуг по каждой исследуемой стране с последующим

отнесением ее в соответствующую группу (с максимальным уровнем развития, высоким, средним и низким). Так как расчет индекса осуществляется по пятибалльной системе, то индекс LPI представлен следующими цифрами относительно группы: страна с максимальным уровнем развития логистической системы – 3,14-5,00; высокий – 2,53-3,14; средний – 2,29-2,53, и низкий – 1,00-2,29.

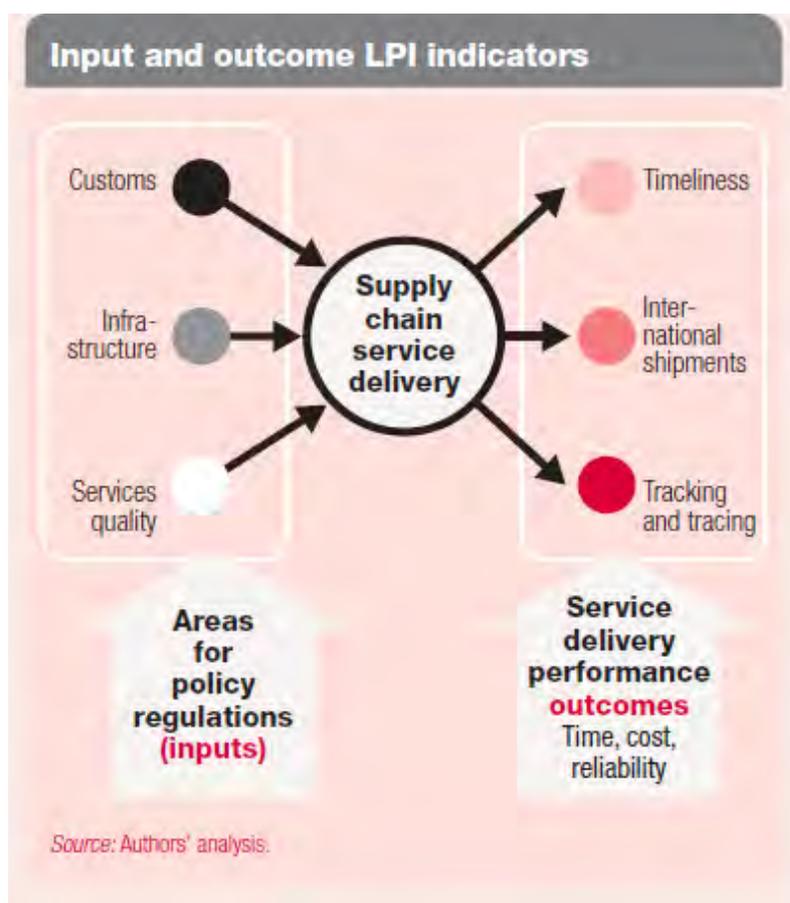


Рисунок 1 – Затраты и результаты LPI индекса. Источник: [2]

Всемирный банк в 2014 году оценил состояние логистической системы в 160 государствах. Беларусь по индексу эффективности логистической системы заняла 99 место с общим индексом 2,64. Для сравнения, страны Таможенного союза Россия и Казахстан в указанном рейтинге занимают, соответственно, 90 (2,69) и 88 (2,70) места. Лидером последнего исследования, проведенного Всемирным банком, по показателю указанного рейтинга является Германия, индекс LPI которой за 2014 год, составляет 4,12 [2].

Данные по странам участницам Таможенного союза представлены в таблице.

Международный LPI результат

Идентификаторы		Казахстан	Россия	Беларусь
LPI rank	Rank	88	90	99
	Lower bound	66	78	70
	Upper bound	121	103	127
LPI score	Scope	2,70	2,69	2,64
	Lower bound	2,47	2,60	2,42
	Upper bound	2,93	2,79	2,85
% of highest performer (% макс. использования)		54,4	54,3	52,5
Customs (эффективность таможенных процедур)	Rank	121	133	87
	Scope	2,33	2,20	2,50
Infrastructure (качество транспорта и информационных технологий)	Rank	106	77	86
	Scope	2,38	2,59	2,55
International Shipments (доступность международных поставок)	Rank	100	102	91
	Scope	2,68	2,64	2,74
Logistics quality and competence (компетентность логистики)	Rank	83	80	116
	Scope	2,72	2,74	2,46
Tracking and Tracing (способность отследить грузы)	Rank	81	79	113
	Scope	2,83	2,85	2,51
Timeliness (своевременность доставки)	Rank	69	84	93
	Scope	3,24	3,14	3,05

Источник: разработка автора на основе [2].

Индекс LPI рассчитывается как среднеарифметическое по приведенным в таблице 1 индикаторам.

Самым низким индикаторным показателем для Беларуси остается компетентность логистики (для сравнения в 2012 году: rank – 89, score – 2,65). Для повышения комплексного обслуживания процесса доставки товара от продавца к покупателю в рамках Программой развития логистической системы республики до 2015 года предполагалось сформировать достаточное количество транспортно-логистических и оптово-логистических (торговых) и многофункциональных логистических центров на всей территории страны. В целом в рамках выполнения Программы было определено 50 земельных участков для строительства и размещения логистических центров, предусмотрена реализация 36 инвестиционных проектов по строительству логистических центров (рисунок 2).

В настоящее время, общая площадь складов класса «А» и «В» (38 логистических центров) на территории республики составляет порядка 520 тыс. кв.м, из них: 4020 тыс. кв.м – склады временного хранения, 82 тыс. кв.м – таможенные склады, 36 тыс. кв.м - низкотемпературные склады и холодильники [3].

Беларусь входит в число стран с высоким уровнем логистических издержек, что существенно снижает эффективность производства и торговли, следовательно, отрицательно влияет на конкурентоспособность компаний и страны в целом. Мероприятия, реализуемые

как на уровне правительства, так и региона, должны способствовать снижению логистических издержек, повышению рейтинга Беларуси в индексе эффективности логистики (LPI), а также развитию транзитного потенциала.



Рисунок 2 – Предполагаемая схема размещения логистических центров.
Источник: [3].

Большинство логистических центров, построенных не в рамках программы, принадлежат компаниям-производителям, т.к. одной из главных проблем логистики в Беларуси остается высокий уровень ставок аренды складских помещений классов «А» и «В». Кроме того, транспортно-логистический сектор в основном представлен компаниями, которые оказывают узкий спектр логистических услуг (транспортно-экспедиционные, складские услуги). Важное место в развитии белорусского логистического бизнеса занимает аутсорсинг – передача логистических функций сторонним независимым организациям – 3PL- и 4PL-провайдерам. Его доля на рынке республики сегодня составляет не более 3% (для сравнения: в Европе – 65 %, в Китае – 48 %, в России — 23 %) [4]. В настоящее время лишь ряд логистических операторов белорусского рынка (в том числе «Белтаможсервис», «Двадцать четыре», «БЛТ-логистик» и др.) заявляют уровень оказания

услуг по технологии 3PL. Рынок 3PL-провайдеров, предоставляющих логистические услуги, выходящие за пределы простой транспортировки товаров (комплексных логистических услуг), развит слабо, а 4PL-провайдеры, представляющие интегрированную логистику всех компаний, вовлеченных в цепь поставок грузов заказчика, отсутствуют вовсе. Логистические операторы зачастую не обеспечивают комплексности логистических услуг [3].

Мировой опыт показывает, что логистические операторы 3PL возникают вслед за крупными производителями продуктов питания и товаров народного потребления, либо крупными торговыми сетями. В нашей стране количество подобных заказчиков начинает расти, однако экономика нашей страны характеризуется недостаточным использованием логистических активностей. Мировая практика показывает, что, не смотря на широкое распространение, 1PL- и 2PL-операторы уходят с мирового рынка логистических услуг, а им на смену приходят более высокоорганизованные структуры - 3PL и 4PL-операторы. Поэтому развитие белорусской логистики должно быть направлено на предоставление комплексных услуг в логистике. Тем более становление 3PL-операторов происходит за счет развития услуг 2PL-оператора.

Исходя из результатов исследования, можно сделать вывод, что достаточно большое влияние на рейтинг оказывает качество и скорость таможенных процедур, а также способности отследить грузы, перемещаемые по территории государства. Решение вопроса упрощения документооборота реализуется посредством применения электронного документооборота в соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 9 июля 2013 г. № 599 «О некоторых вопросах создания товарно-транспортных и товарных накладных в виде электронных документов». Внедрение системы «электронного документооборота» значительно снизило время по оформлению необходимой документации, позволило создать единую информационную систему по сбору, обработке и хранению информации о грузопотоке, кодированию, поиску необходимой информации в едином формате записи этих данных, кодов и синтаксиса, что соответствует требованиям системы электронного обмена данными EDI, тем самым позволяя повысить качество работы пограничной инфраструктуры [4].

До сих пор большой проблемой остается организация инфраструктуры телекоммуникаций. Решение это вопроса возможно через модернизацию магистральных сетей передачи данных, с использованием оборудования большей пропускной мощности.

Для качественного отслеживания грузов необходимо продолжить внедрение системы GPS-навигации транспортных средств. Приближение к

европейскому пониманию этого вопроса произошло за последние три года, когда в стране заработала электронная система сбора платы за проезд BelToll. По сравнению с 2013 годом сейчас протяженность платных дорог в Беларуси увеличилась почти в три раза – до 1512 км. Около 600 км из них (или 40%) – в Минской области [5].

Движение транспортного средства обязательно должно сопровождаться пакетом информации не только о каждой перемещаемом грузе, но и о реквизитах и характеристиках товара. Современные высокотехнологические системы GPS мониторинга транспорта позволяют осуществлять обзоры деятельности и движения транспортных средств. С их помощью стало возможным планирование логистики, проведение мониторинга движения транспортных средств по всему маршруту в режиме реального времени с помощью цифровой карты, отслеживание расхода топлива, и получение обзора данных об объеме, времени, месте заправки или потребления топлива. А также, осуществление контроля скорости, обзора траекторий, рабочего времени и местоположения транспортных средств, составление сопроводительной документации, анализ использования транспортного средства. При использовании таких системах можно получать самую оперативную информацию и на основании этого принимать управленческие решения.

ВЫВОДЫ

Для Беларуси логистика, как экономическое направление, является достаточно новым, и она формирует не более 8,0 % ВВП. Для сравнения, в некоторых государствах Евросоюза данный показатель достигает 30 %.

Исследование показало, что в регионах республики не проводится регулярный мониторинг ряда показателей, необходимых для оценки логистического потенциала и разработки детальной стратегии развития логистической сферы, поддерживающих экономические программы территорий. Это затрудняет проведение анализа и не дает возможности наиболее точного определения величины инвестиций.

Развитие транспортной и информационной инфраструктуры регионов неоднородно из-за особенностей государственного и частного финансирования. Однако связи, установившиеся в процессе осуществления товарообмена, требуют их приведения к единому уровню, за счет чего время на доставку материальных ресурсов в регионах и за их пределами сократится.

Существующие проблемы в развитии складского комплекса связаны с тем, что все регионы имеют разные характеристики с точки зрения

их маркетингового позиционирования в системе международного и межрегионального обмена.

Таким образом, выбор направления стратегии наращивания логистического потенциала зависит от специфики развития хозяйства регионов, размещения производительных сил и удобства экономико-географического положения территорий по отношению к республиканским транспортным магистралям. Логистические процессы в организации перевозок грузов стимулируют развитие и инновационные процессы в транспортном комплексе страны, обеспечивая экономию финансовых средств и усиливая взаимосвязь различных видов транспорта, заменяющую простую конкуренцию между ними. Особенно актуально это стало в условиях развития интеграционных процессов в рамках единого экономического и таможенного пространства ЕврАзЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивуть, Р.Б. Развитие транзитного потенциала Республики Беларусь в условиях формирования ее транспортно-логистической системы / Р.Б.Ивуть, А.Ф.Зубрицкий, А.С.Зиневич // Новости науки и технологий. – 2015.– № 1 (32). С. 19-33.

2. Connecting to Compete 2014: Trade Logistics in the Global Economy: The Logistics Performance Index and Its Indicators [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Trade/LPI2014.pdf>. – Дата доступа: 10.06.2016.

3. Логистика Беларуси. Выполнили план? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eneca.by/ru_logistika_belaruss0. – Дата доступа 13.06.2016.

4. Жук, И. В. Транзитный потенциал Беларуси: планы и реальность / И.В.Жук, В.С.Миленький // Белорусский экономический журнал. – 2014. – № 2. – С. 97–115.

5. Транспорт и логистика Республики Беларусь 2014: справочно-информационное издание / под общей редакцией Н.В.Горбеля. – Минск: Центр «БАМЭ-Экспедитор», 2014. – 86 с.

Статья поступила в редакцию 25 августа 2016 года.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.242; 339.972

СОГЛАСОВАНИЕ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ КАК ОСНОВА РАЗРЕШЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ В ПРОЦЕССЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН ЕАЭС

В.Л. ГУРСКИЙ

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

Аннотация

В статье проводится анализ факторов, препятствующих процессу формирования согласованной промышленной политики стран ЕАЭС. Выявлено, что основной причиной противоречий является расхождение интеграционных интересов субъектов промышленной политики стран участниц. Сделан вывод о том, что согласованность промышленной политики не означает ее унификацию. Предложен алгоритм согласования интересов субъектов промышленной политики на разных уровнях как непрерывный, итеративный процесс.

Ключевые слова: субъект, промышленная политика, международное промышленное сотрудничество.

Abstract

This article provides analysis of the factors inhibiting the formation of a coherent industrial policy of the EEU. It was revealed that the main cause of conflict is the divergence of integration interests of the industrial policy subjects of the member states. It is concluded that the harmonization of industrial policies does not mean its unification. The article proposes an algorithm for the coordination of interests of subjects of industrial policy at different levels as a continuous, iterative process.

Key words: subject, industrial policy, International Industrial Cooperation.

ВВЕДЕНИЕ

Экономическая целесообразность развития промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС практически ни у кого не вызывает сомнения. В основном, полезный эффект предполагается достичь за счет расширения рынков сбыта, снижения транзакционных издержек,

повышением инвестиционной привлекательности промышленных предприятий, ориентированных на общий рынок ЕАЭС. Экономическая логика подсказывает, что данные ожидания вполне обоснованы. Историческая ретроспектива процесса формирования экономик бывших союзных республик как единого целого также обуславливает высокую степень их комплементарности, а значит, повышение уровня промышленного сотрудничества в ЕАЭС имеет объективные исторические и экономические предпосылки.

Однако анализ фактических и статистических данных по ЕАЭС свидетельствует об обратном. На практике, объем взаимной торговли стран ЕАЭС в 13,8 раза меньше чем их товарооборот с третьими странами, доля взаимного товарооборота стран ЕАЭС составляет 12,6% их общего товарооборота [1]. Для сравнения, доля взаимного товарооборота стран ЕС составляет 60,8% [2]. Взаимный экспорт продукции обрабатывающей промышленности стран ЕАЭС в 2014 году занял лишь 4,6% общего рынка [3]. Наиболее емкие и стратегически важные сегменты общего рынка оказались заняты импортной продукцией. Приведенные данные свидетельствуют о низком уровне текущего состояния торговли, промышленного сотрудничества и кооперации в ЕАЭС. Все это определяет высокую актуальность рассматриваемой проблемы.

В Беларуси вопросы государственного регулирования и прогнозирования развития промышленного комплекса изучали С. Миксюк [4], М. В. Мясникович [5], С. С. Сидорский [6], А. Н. Сенько [7], И. Л. Телеш [8]. Вопросы связанные с промышленной политикой в процессе интеграционного взаимодействия рассматривали Н. А. Бровко [9], С. Ю. Глазьев [10], И. Михалевич [11], М. Ю. Ильина [12], А. М. Выжитович, П. А. Ершов [13]. Проблемой оценки уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики занимались Ю. А. Фридман, Г. Н. Речко, О. А. Бияков, Ю. Ш. Блам [14].

Многочисленные публикации по вопросам интеграции стран ЕАЭС в основном касаются возможностей и перспектив, которые открываются для промышленных комплексов стран участниц при условии проведения согласованной экономической политики в ЕАЭС, не углубляясь, однако, в проблематику практического осуществления данного экономического процесса.

Цель данной работы - провести анализ факторов, способствующих либо препятствующих процессу формирования согласованной промышленной политики стран ЕАЭС, выявить причины противоречий интеграционных интересов субъектов промышленной политики стран участниц, а также определить предпосылки и алгоритм их согласования.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В основе евразийской экономической интеграции, несомненно, заложены принципы взаимной выгоды и комплементарности национальных экономик, однако каждая из стран стремится повысить объемы производства и экспорта на общий рынок своей собственной продукции. Страны ЕАЭС, рассматривая рынки друг друга в качестве экспортных, свои национальные рынки стремятся закрыть, в т.ч. через программы импортозамещения. При этом, стремление к формированию общего внутреннего рынка носит декларативный характер. Приоритеты развития промышленных комплексов по отраслям также имеют высокую степень идентичности, хотя различия, предусматривающие разную специализацию на отдельных видах продукции, могли бы стать основой для углубления международного разделения труда, которое, в свою очередь, является необходимым условием развития международной интеграции. И объективные предпосылки для этого имеются. Так, взаимная торговля стран ЕАЭС имеет более высокую степень диверсификации структуры товаров, чем торговля с остальным миром. Если во внешней торговле стран ЕАЭС минеральные продукты составили 73,3% экспорта, то во взаимной торговле - 31,1%. Доля машин, оборудования и транспортных средств составляет в общем объеме взаимной торговли ЕАЭС 20,8%, тогда как в совокупном внешнем экспорте - 2,7% [15]. Однако, высокая степень пересечения интересов хозяйствующих субъектов на рынках, как внутри, так и за пределами ЕАЭС, ведет к нежелательной конкуренции и противостоянию между производителями и, с учетом осуществляемой государственной поддержки соответствующих отраслей, к усилению противоречий между правительствами стран ЕАЭС [16].

Наиболее яркими примерами такого противостояния в промышленности являются ОАО «МАЗ» и ПАО «КАМАЗ», которые являются прямыми конкурентами в секторе грузовых автомобилей, прежде всего на рынке ЕАЭС, так же как холдинги «Гомсельмаш» и «Ростсельмаш» - на рынке сельхозтехники.

Многочисленные взаимные претензии и разногласия часто возникающие в практике экономического взаимодействия России, Беларуси и Казахстана, на наш взгляд, демонстрируют серьезные внутренние противоречия самого процесса «интеграции сверху», когда заключенные межправительственные соглашения, вполне соответствующие общенациональным интересам стран ЕАЭС, вступают в противоречие, или не в полной мере отражают интересы реального сектора интегрируемых экономик. Основные противоречия, возникшие в процессе

интеграции стран ЕАЭС, на современном этапе носят не отраслевой, конъюнктурный, а макроэкономический, системный характер, и могут быть определены следующим образом:

1. Формализация процесса интеграции через создание большого количества интеграционных объединений, существующих на постсоветском пространстве, и размытость принципиальных отличий одного от другого.

2. Явное несоответствие нарастающего количества подписанных межправительственных соглашений («интеграции сверху») сокращающейся активности экономического взаимодействия стран ЕАЭС («интеграции снизу»).

3. Политический характер многих интеграционных инициатив, несмотря на декларируемые экономические цели.

4. Противоречие интересов национальных производителей, которое выражается в периодически возникающих «молочных», «сахарных» и других торговых конфликтах между Россией, Беларусью и (реже) Казахстаном, с активным использованием нетарифных методов регулирования, несмотря на отсутствие таможенной границы.

5. Неготовность сторон ЕАЭС к свободному экономическому взаимодействию без изъятий и ограничений (по отдельным позициям решение вопроса отложено до 2025 года).

Обозначенные выше проблемы, характеризующие противоречия в интеграционных процессах являются одновременно и задачами, которые необходимо решить, и исходными факторами формирования согласованной промышленной политики, необходимость которой при усилении противоречий только возрастает.

По своему определению, согласование предполагает достижение общего согласия между группой заинтересованных лиц по поводу принятия общего решения, проведения совместных действий [17]. Вместе с тем, как писал еще Ф. Энгельс, «где нет общности интересов, там не может быть единства целей, не говоря уже о единстве действий» [18].

Естественно считать, что наличие собственных, национальных интересов у каждой страны обуславливает возникновение определенных противоречий в проводимых промышленных политиках стран участниц, причем различные субъекты промышленной политики страны могут инициировать различные, а иногда и совершенно противоположные интересы. Так, ликвидация барьеров во взаимной торговле стимулирует экспорт, однако способствует усилению конкуренции на национальных рынках, что соответствует интересам экспортеров и импортеров, однако противоречит интересам предприятий, ориентированных на внутренний рынок. Причем это в одинаковой мере относится как к промышленной сфере, так и ко всему спектру торгово-экономических отношений в целом.

Исходной основой национальных, а также взаимных интересов в процессе интеграции является стремление максимально полно и эффективно задействовать все имеющиеся факторы производства, а также привлечь недостающие. Как пишет О.С. Анисимов, «предпосылки согласования лежат в исчерпанности индивидуальной, автономной, изолированной жизнедеятельности (субъекта – *В. Г.*) и невозможности им *самостоятельно* решить вопросы своего жизнеобеспечения» [19]. Отсюда объективная потребность в углублении интеграции и проведении согласованной промышленной политики будет наблюдаться у тех стран, которые имеют значительный недостаток каких либо ресурсов (природных, человеческих, научных разработок, рынков сбыта) и надеются привлечь данные ресурсы на более выгодных условиях, либо имеют незадействованные ресурсы (человеческие, производственные мощности) и надеются вовлечь их в производственный процесс в рамках проводимой согласованной промышленной политики.

Анализ факторов, определяющих условия формирования промышленной политики и развития промышленности стран ЕАЭС, показал, что у стран-участниц имеются существенные различия в уровне заинтересованности при формировании согласованной, а тем более единой промышленной политики в ЕАЭС. Имеются существенные различия в целях и задачах, которые страны участницы стремятся решить путем формирования согласованной промышленной политики. Глубинными причинами разногласий являются не столько субъективные факторы, нежелание интегрироваться конкретных должностных лиц или конкуренция бизнес-структур, сколько объективно существующие различия в условиях хозяйствования. Большинство факторов, определяющих различия в условиях хозяйствования, носят именно объективный характер (степень открытости экономики, демографические и природные ресурсы и др.), т.е. не могут быть изменены и унифицированы путем подписания межправительственных договоров.

В свою очередь и промышленные политики стран-участниц, как и условия хозяйствования (по крайней мере значительная их часть) в различных странах и даже регионах одной страны, не могут быть полностью унифицированы из-за различий в количестве и качестве имеющихся факторов производства, природных, демографических, культурно-исторических и др. условий. Более того, согласование интересов субъектов промышленной политики, на практике, далеко не всегда требует унификации условий хозяйствования, законодательства и проводимой экономической политики. Очевидно также, что унификация государственной промышленной политики, т.е. создание равных стимулов к развитию промышленного производства со стороны государства

в различных регионах (например, на Кубани и на Сахалине) не приведет к выравниванию условий хозяйствования, и поставит регионы и страны с худшими природно-климатическими и ресурсными условиями в заведомо проигрышную позицию. Напротив, чтобы несколько выровнять привлекательность регионов с точки зрения развития производства, степень государственного стимулирования, а значит и проводимая промышленная политика, должна быть разной. Для привлечения инвесторов на Сахалин или в Ямало-Ненецкий округ необходимо задействовать более мощные стимулы со стороны государства, тогда как Краснодарский край привлекателен и без особых преференций и налоговых льгот. Таким образом, можно утверждать, что степень согласованности промышленных политик зависит не столько от унификации инвестиционного, налогового и пр. законодательства и условий хозяйствования стран участниц, сколько от возможности согласовывать интересы субъектов промышленной политики.

Не только инструменты промышленной политики, но даже и ее цели в различных регионах и странах ЕАЭС могут и должны быть дифференцированными в зависимости от конкретных условий хозяйствования. Например, при общей направленности промышленной политики России на развитие высокотехнологичной обрабатывающей промышленности, совершенно нецелесообразно делать это в регионах, богатых природными ресурсами, но с малой численностью населения, где работы ведутся в основном вахтовым методом. То же касается и различий в промышленных политиках стран-участниц ЕАЭС. Для Беларуси и Кыргызстана не так актуальна проблема сырьевой направленности экономики, как для Казахстана или России. Зато Россия и Казахстан не испытывают столь остро проблему зависимости национальной промышленности от импорта сырья и энергоносителей. Таким образом, попытка унификации целей, задач, методов и инструментов промышленных политик стран ЕАЭС не будет способствовать улучшению условий хозяйствования и повышению инвестиционной привлекательности стран и регионов ЕАЭС, но вызовет обоснованное противодействие со стороны региональных властей и бизнес-структур, локализованных в данных странах и регионах.

Однако, нецелесообразность унификации промышленных политик стран ЕАЭС несколько не отрицает целесообразность создания на межгосударственном уровне системы координации и согласования принципов, инструментов и целей развития национальных промышленных комплексов, посредством разработки долгосрочной экономической стратегии, включающей: формирование связей между экономическими субъектами для совместной работы бизнес-структур, государственных и научных учреждений по генерации новых знаний, быстрого

и эффективного трансфера знаний и их коммерческого освоения; совершенствование структуры промышленных комплексов стран ЕАЭС за счет управления распределением ресурсов; создание и поддержание конкурентной среды на рынках промышленной продукции; механизмы поддержания конкурентоспособности промышленной продукции стран ЕАЭС на мировых рынках; корректировки рыночных механизмов в случаях, когда они не срабатывают; согласование с социальной политикой. Согласовывать нужно не промышленную политику, а интересы субъектов промышленной политики. Повышение уровня согласованности экономических интересов субъектов промышленной политики, во-первых, существенным образом уменьшает транзакционные издержки, обусловленные степенью их взаимодействия между собой, во-вторых, значительно повышает эффективность использования региональных и национальных ресурсов.

Таким образом, согласованность промышленной политики не означает ее унификацию, и не должна ограничиваться взаимодействием на уровне правительств. С учетом динамично меняющегося множества экономических интересов, количественные и качественные характеристики которых постоянно варьируются и зачастую выходят за рамки экономики и противоречат друг другу, не представляется возможным одномоментное согласование интересов всех субъектов промышленной политики. Соответственно невозможно зафиксировать каким-либо нормативным документом согласование всей промышленной политики ЕАЭС на сколь-нибудь продолжительное время. Следовательно, механизм согласования промышленной политики будет эффективен только в случае, если он сам и отдельные его элементы будут также динамичны, гибко реагируя на изменения макроэкономической и международной конъюнктуры. Интеграционный опыт Европейского союза показал, что мониторинг и устранение барьеров, изъятий и ограничений является процессом непрерывным, т.к. изменение норм экономического регулирования происходит регулярно, в соответствии с динамично меняющейся конъюнктурой интеграционных процессов [20].

В этой связи, в рамках процесса согласования промышленных политик стран ЕАЭС необходимо сосредоточить усилия на формировании механизма перманентного согласования интересов субъектов промышленной политики на разных уровнях. Иными словами, необходим механизм непрерывного поиска и определения субъектов промышленной политики, интересы которых могут быть согласованы, и постоянного регулирования нормативно-правовой базы, обуславливающей возможность и результативность проведения этими субъектами совместной программы действий, выражающейся в осуществлении

совместных проектов, взаимном инвестировании, обмене ресурсами и т.д.. Роль государственных структур в этом процессе может быть определена как роль направляющего и координационного центра.

И. М. Лемешевский отмечает: «Экономический интерес есть отражение в сознании субъекта объективных потребностей, выступает как их осознанная форма». При этом, экономический интерес выражает объективную необходимость удовлетворения потребностей субъектов экономики и выступает как побудительный мотив действий и объективный фактор, определяющий направленность деятельности субъектов экономических отношений [21].

Известны два основных способа пути согласования экономических интересов: жесткое субординированное подчинение одних экономических интересов другими (**в условиях командно-административной системы**); координированное согласование разносторонних интересов всех экономических субъектов на принципах конкуренции и приоритета личной выгоды (**в современной рыночной экономике**). Каждый из перечисленных вариантов в отдельности имеет свои положительные и отрицательные стороны. Поэтому, при согласовании интересов субъектов промышленной политики нами предлагается дозировано использовать оба подхода.

Моделирование процесса согласования промышленной политики стран ЕАЭС возможно лишь при наличии определенных критериев, которые могут послужить опорными точками при построении соответствующего алгоритма действий. Проведенные исследования позволяют определить следующие исходные позиции:

- экономические отношения субъектов промышленной политики проявляются через их интересы, которые отражают уровень и динамику их потребностей и побуждают к определенным целенаправленным действиям;
- объектом согласования промышленной политики стран ЕАЭС необходимо определить экономические интересы субъектов промышленной политики;
- экономические интересы по своей сущности объективны и отражают роль и место субъектов хозяйствования в системе экономических отношений, поэтому всегда имеют конкретных носителей (субъектов промышленной политики).
- различия экономических интересов субъектов промышленной политики обусловлены наличием объективных различий в условиях хозяйствования (степень открытости экономики, демографические и природные ресурсы и др.), которые не могут быть унифицированы путем подписания межправительственных договоров;
- экономические интересы субъектов промышленной политики образуют сложную динамично меняющуюся систему взаимосвязанных

элементов (составляющих экономических и неэкономических интересов), соответственно невозможно зафиксировать согласование всей промышленной политики ЕАЭС на сколь-нибудь продолжительное время;

- степень согласованности промышленных политик зависит не столько от унификации промышленных политик, законодательства и условий хозяйствования стран участниц, сколько от возможности согласования интересов субъектов промышленной политики;

- часть интересов может быть согласована национальными или наднациональными органами власти, в целях повышения эффективности промышленной политики, другая их часть не требует согласования в высоких инстанциях, а нуждается лишь в информационном сопровождении, третьи не могут быть согласованы по своей экономической природе (пересекаются, вступают в противоречия, имеют различный период существования во времени), следовательно, процесс согласования требует дифференцированного, селективного подхода.

На основе выработанных критериев нами разработан и предлагается алгоритм согласования интересов субъектов промышленной политики на разных уровнях в рамках проведения согласованной промышленной политики стран ЕАЭС (рисунок 1). Алгоритм включает последовательность элементов, представленную ниже:

1. Разработка и формирование национальных и наднациональных программ развития промышленных комплексов на уровне государств.

2. Формирование и постоянная актуализация базы данных субъектов промышленной политики вместе с подробной характеристикой располагаемых ими ресурсов и возможностей, а также заявленных ими интересов и запросов (формирование базы данных 1).

Субъекты промышленной политики делятся на следующие группы:

- Президенты, министры и министерства стран ЕАЭС;
- Администрации регионов стран ЕАЭС;
- Научные и учебные учреждения; комитеты по науке и технологиям и др.;
- Технологические площадки, инновационные центры, технопарки;
- Администрации свободных экономических зон;
- Концерны и холдинги другие крупные предприятия;
- Средние национальные и иностранные коммерческие организации;
- Малые предприятия и индивидуальные предприниматели;
- Домашние хозяйства и индивиды.

3. Формирование и постоянная актуализация базы данных перспективных и потенциальных интересов субъектов промышленной политики исходя из стратегических программ развития национальных промышленных комплексов (формирование базы данных 2) и их группировка:

- по субъектам экономических интересов (они же субъекты промышленной политики);
- по видам потребностей (экономических и неэкономических) порождающих экономические интересы в промышленной политике;
- по объектам (материальные, технологические, интеллектуальные, финансовые и др.);
- по временному горизонту (долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные);
- по территориальному признаку (муниципальные, региональные, национальные, ЕАЭС, глобальные);

4. Фильтр согласования 1: соответствие потенциальных интересов субъектов промышленной политики (из базы данных 2) национальным и наднациональным программам развития промышленных комплексов (формирование базы данных 3).

5. Разработка комплекса мер государственной поддержки и стимулирования развития потенциальных интересов субъектов промышленной политики, согласованных с национальными и наднациональными программами развития промышленных комплексов (из базы данных 3), их дополнение, расширение и приведение в соответствие с программами развития промышленных комплексов, а также мер защиты интересов национальных товаропроизводителей;

6. Фильтр согласования 2: определение степени соответствия реальных интересов субъектов промышленной политики, согласованных с национальными и наднациональными программами развития промышленных комплексов (из базы данных 4) между собой, выборка и формирование групп субъектов промышленной политики, чьи интересы согласовываются между собой, групп, чьи интересы не пересекаются и не противоречат друг другу, и групп, чьи интересы пересекаются и противоречат друг другу (формирование базы данных 4);

7. Разработка конкретных мероприятий по реализации совместных программ в группах субъектов промышленной политики, чьи интересы согласовываются между собой (с привлечением самих субъектов хозяйствования);

8. Разработка конкретных мероприятий по разрешению противоречий в группах субъектов промышленной политики, чьи интересы пересекаются и противоречат друг другу (с привлечением самих субъектов хозяйствования);

9. Разработка конкретных мероприятий по поиску вариантов сотрудничества в группах субъектов промышленной политики, чьи интересы не пересекаются, но и не противоречат друг другу (с привлечением самих субъектов хозяйствования);

10. Разработка, согласование и принятие нормативных актов, формирующих благоприятные условия для проведения совместной экономической деятельности в промышленной сфере.

Каждый из элементов представленного алгоритма не является одномоментным действием, а представляет собой непрерывный, итеративный процесс.

Практическая направленность предложенного алгоритма определяется возможностью, прежде всего, идентифицировать субъектов промышленной политики как носителей определенных экономических интересов, и возможные направления повышения уровня согласованности интересов и взаимодействия субъектов; а также, задать тенденцию развития промышленных комплексов стран ЕАЭС, согласовывая как существующие в каждый момент времени интересы между собой, так и приводя их в соответствие с национальными и наднациональными программами развития промышленных комплексов. Причем, предполагается, что согласование реально существующих интересов с программами развития будет осуществляться не путем навязывания и принуждения, а путем отбора и поддержки тех интересов, которые им соответствуют.

Основное действие согласованной промышленной политики необходимо направить (и оно само постепенно направляется) на развитие совместных проектов (производств, холдингов, ТНК, ФПГ, технологических платформ и т.д.), при этом активная и продуктивная кооперация в данном направлении возможна только при условии баланса интересов всех сторон проекта - как правительств стран участниц, так и национальных бизнес структур. Важное место при формировании согласованной промышленной политики должно отводиться повышению мобильности факторов производства и трансферта инноваций и развития трудовых ресурсов. Как отмечает С.Ю. Солодовников, «для Республики Беларусь переход к постиндустриальной экономике непосредственно связан с проблемой модернизации промышленности. Именно на крупных промышленных предприятиях сегодня сохраняется избыточная занятость (скрытая безработица), в то время как в целом по стране имеет место трудодефицитность экономики» [22].

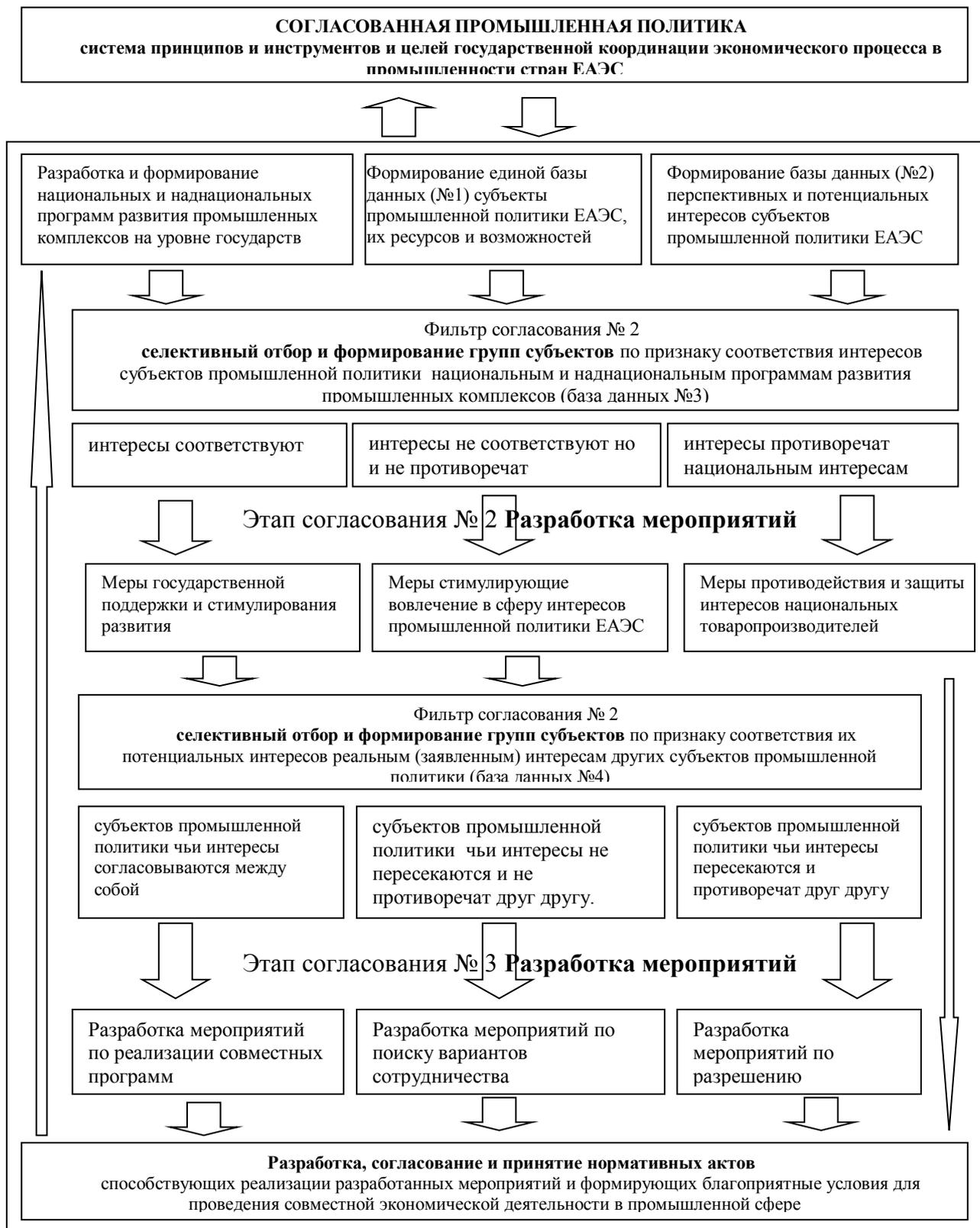


Рисунок 1 – Алгоритм согласования интересов субъектов промышленной политики в рамках проведения согласованной промышленной политики стран ЕАЭС

ВЫВОДЫ

Таким образом, согласованность промышленной политики не означает ее унификацию, и не должна ограничиваться взаимодействием на уровне правительств. С учетом динамично меняющегося множества экономических интересов, количественные и качественные характеристики которых постоянно варьируются и зачастую выходят за рамки экономики и противоречат друг другу, не представляется возможным одномоментное согласование интересов всех субъектов промышленной политики. Соответственно невозможно зафиксировать каким-либо нормативным документом согласование всей промышленной политики ЕАЭС на сколь-нибудь продолжительное время. Следовательно, механизм согласования промышленной политики будет эффективен только в случае, если он сам и отдельные его элементы будут также динамичны, гибко реагируя на изменения макроэкономической и международной конъюнктуры. Согласовывать нужно не промышленную политику, а интересы субъектов промышленной политики. Продуктивная кооперация в данном направлении возможна только при условии баланса интересов всех сторон проекта, как правительств стран-участниц, так и национальных бизнес-структур. Важное место при формировании согласованной промышленной политики должно отводиться повышению мобильности факторов производства и трансферта инноваций. В этой связи, автором разработан и предлагается алгоритм согласования интересов субъектов промышленной политики на разных уровнях в рамках формирования и проведения согласованной промышленной политики стран ЕАЭС. Алгоритм включает последовательность элементов, каждый из них не является одномоментным действием, а представляет собой непрерывный, итеративный процесс.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государства – члены Евразийского экономического союза в цифрах: статистический ежегодник [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2015. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_akroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook_2015.pdf. – Дата доступа: 20.12.2015.
2. База данных региональной интеграции [Электронный ресурс] / Евразийский банк развития. – Алматы, 2015. – Режим доступа: http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/projects_cii/index.php?id_4=41398&linked_block_id=0. – Дата доступа: 20.12.2015.
3. Об Основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза Решение Евразийского Межправительственного Совета 8 сентября 2015 г. № 9 г. Гродно // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=f91500234>. – Дата доступа: 22.12.2015.
4. Миксюк, С.Ф. Концептуальные и методические подходы к среднесрочному прогнозированию развития промышленного комплекса Республики Беларусь / С.Ф. Миксюк, И.Л. Телеш, // Белорусский экономический журнал. - 2008. - № 1. - С. 36-45
5. Мясникович, М.В., Антонова Н.Б., Нехорошева Л.Н. Государственное регулирование инновационной деятельности: Уч. пос. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – 235 с.
6. Сидорский С.С. Промышленное сотрудничество в ЕАЭС – мощный фактор экономического развития [Электронный ресурс] / Республика. - Минск, 2015. – Режим доступа: <http://respublika.sb.by/obshchestvo-27/article/promyshlennoe-sotrudnichestvo-v-eaes-moshchnyy-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya.html>. – Дата доступа: 20.12.2015.
7. Сенько, А. Н. Обеспечение экономической безопасности промышленного комплекса Республики Беларусь на стадии его роста: дис. д-ра эконом. наук: 08.00.05 / А. Н. Сенько. - Минск, 2008. - 245 л.
8. Телеш, И. Л. Совершенствование прогнозирования важнейших показателей развития промышленного комплекса Республики Беларусь: Дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05 / И. Л. Телеш. - Минск, 2010. - 112 л.
9. Бровко Н. А. Развитие экономических интеграционных процессов на современном этапе: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Н. А. Бровко. - Бишкек, 2011. - 330 с.

10. Глазьев С.Ю. Доклад о целях проблемах и мерах государственной политики развития и развития и интеграции Москва, 29 Января 2013 [Электронный ресурс] / База документов. - Москва, 2013. - Режим доступа: <http://reftrend.ru/642462.html>. – Дата доступа: 20.12.2015.

11. Михалевич И. Кооперативный соблазн для евразийской промышленности [Электронный ресурс] / Экономическая Газета. - Минск, 2015. - Режим доступа: http://www.neg.by/publication/2015_05_19_19654.html?print=1. – Дата доступа: 20.12.2015.

12. Ильина М.Ю. Единое инновационное пространство как фактор реиндустриализации экономик государств - членов ЕАЭС [Электронный ресурс] / Сайт [webeconomy.ru](http://www.webeconomy.ru). - Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=3231&type=news>. – Дата доступа: 20.12.2015.

13. Выжитович А.М. Ершов П.А. Евразийская интеграция против импортозамещения: противоречия и возможности. [Текст] / А.М. Выжитович, П.А. Ершов. // Россия и евразийский мир: прошлое, настоящее, будущее : материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Новосибирск, 15 мая 2015 г. / науч. ред. С. В. Козлов — Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2015. — 362 с.

14. Фридман Ю.А. Оценка уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики / Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко, О.А. Бияков, Ю.Ш. Блам / Регион: экономика и социология, 2008, № 3, с. 78-96

15. Внешняя и взаимная торговля товарами Евразийского экономического союза [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. - Москва, 2015. - Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/time_series/Pages/default.aspx. – Дата доступа: 20.12.2015.

16. О результатах анализа национальных программ Беларуси, Казахстана и России в сфере промышленности // Аналитическая справка [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. - Москва, 2015. - Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/siteassets. – Дата доступа: 11.01.2014.

17. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь / А.Б.Борисов. - Москва: Книжный мир, 2003. - 895 с.

18. Маркс, К. Сочинения: в 39 т. Изд. второе., / К. Маркс, Ф. Энгельс. - Москва: Государственное издательство политической литературы, 1955-1974. - Т. 8: Революция и контрреволюция в Германии - С. 14

19. Анисимов, О.С. Основы общей и управленческой акмеологии (учебное пособие) / О.С.Анисимов, А.А.Деркач. - Москва: Новгород, 1995. – С. 37.

20. О ситуации по устранению препятствующих функционированию внутреннего рынка Евразийского экономического союза барьеров для взаимного доступа, а также изъятий и ограничений в отношении движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы // Аналитический доклад Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2015. – Режим доступа: [http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_macroec/dep_razv_integr/siteassets/ Аналитический% 20доклад.pdf](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_macroec/dep_razv_integr/siteassets/Аналитический%20доклад.pdf). – Дата доступа: 20.12.2015.

21. Лемешевский, И. М. Экономическая теория (в трех частях). Ч. I. Основы. Вводный курс: Учеб. пособие для вузов / И. М. Лемешевский. - Минск: ООО «ФУАинформ», 2002. - 632 с.

22. Солодовников, С.Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере республики Беларусь / С.Ю. Солодовников. - Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. 2015. - № 6. - С. 2-9.

Статья поступила в редакцию 24 июня 2016 года.

УДК 330.111

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ:
ПРОБЛЕМЫ КОЛИЧЕСТВЕННОГО И КАЧЕСТВЕННОГО
СООТНОШЕНИЯ

А.Ш. МАРГАРЯН

канд. экон. наук, доцент, декан факультета регулирования экономики
и международных экономических отношений

Армянского государственного экономического университета,
г. Ереван, Армения

А.Э. ТАГАРЯН

аспирант кафедры макроэкономики

Армянского государственного экономического университета,
г. Ереван, Армения

Аннотация

Экономический рост является одной из важных проблем современной экономики. В рамках исследования была выявлена сущность категорий экономического роста и экономического развития, определены сходства и различия между этими понятиями. Также на основе эконометрического моделирования была изучена взаимосвязь между технологическим прогрессом, институциональной средой и экономическим ростом.

Ключевые слова: Экономический рост, экономическое развитие, технологический прогресс, институциональная среда.

Abstract

Economic growth is one of the most important problems of modern economy. Within research the essence of economic growth has been revealed and in comparison with economic development it is presented similarities and distinctions between these categories. Interrelation between technological progress, the institutional environment and economic growth was also studied based on econometric modeling.

Keywords: Economic growth, economic development, technological progress, institutional environment.

ВВЕДЕНИЕ

Обеспечение стабильности экономического роста было и остается одним из ключевых проблем современной экономики. Особо следует отметить, почему некоторые страны растут, развиваются, обеспечивая

улучшение уровня жизни населения, в то время, как другие терпят неудачу. Примечательно, что 1960-е годы часть стран, имеющих средний уровень дохода, уже к 2000 году вступила в ряды тех стран, которые имели относительно высокий уровень дохода, в то время, как другая часть стран мира осталась на прежнем уровне, а некоторые даже "стремительно" снизили свои темпы роста [17]. Ни для кого не секрет, что уровень дохода на душу населения между странами всегда отличался (например, ВВП на душу населения в США в 2014г. составлял 52,118 долл., в то время как в соседней Мексике он составлял всего лишь 16,284 долл., в Сингапуре - 78,958 долл., в то время, как в Китае и в Индии соответственно 12,599 и 5,439 долл.) [18]. В этой связи возникает вопрос: какова причина таких неравномерных темпов развития стран? Что такое экономический рост в целом, и как он влияет на различные слои населения? Действительно ли обсуждаемое экономическое явление проявляется только в положительном свете, или оно также может иметь негативные последствия и нести риски, которые мешают реальному экономическому развитию и процветанию стран?

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В целом, термин рост - понятие относительное, так как для его представления необходимо иметь или выбрать для расчета какой-либо базис, по отношению к которому необходимо рассчитать данный темп роста. В этом смысле не является исключением также понятие "экономический рост", по отношению к которому свое мнение выразил известный экономист С. Кузнец, как об относительной категории. Он считал, что "экономический рост – относительная концепция, для изучения теоретических и практических аспектов экономического явления, которой необходимо сосредоточить внимание на ее относительности" [19].

В экономической литературе имеется множество определений и восприятий экономического роста. Согласно М.В. Сафрончуку экономический рост – это увеличение реального ВВП при полной занятости в результате расширения производственного потенциала страны за определенный период времени [20]. В учебнике, изданном И.В.Липсицем для студентов экономических вузов, экономический рост определяется как устойчивый рост производственных мощностей страны за год [21]. По оценкам аспиранта академии Башкирии Пескова Д.Р. экономический рост в общем виде означает количественное и качественное изменение результатов производства и его факторов (их производительности) [22]. В то же время Н.А. Суворов определил экономический рост как устойчивое повышение совокупного производства товаров и услуг в конкретной экономике [23]. Интересна также концепция

восприятия понятия экономического роста С. Кузнец, согласно которому экономический рост означает [24]:

1. Рост национального дохода.
2. Научно-технический прогресс.
3. Институциональные и идеологические изменения.

Несмотря на то, что экономический рост – важнейший макроэкономический показатель, тем ни менее высокие темпы роста по-прежнему не являются достаточным основанием для принятия определенного суждения о развитии страны. Вышеизложенное связано с рядом негативных аспектов, из которых в особенности можно выделить загрязнение окружающей среды и социальное неравенство. Так как экономический рост по сути – это рост производства товаров и услуг, то, естественно, что это приводит к загрязнению окружающей среды. Согласно кривой Кузнец, рост ВВП на душу населения сопровождается увеличением загрязнения окружающей среды, но, начиная с определенного уровня доходов, взаимодействия между этими двумя показателями меняется, и население начинает нести дополнительные расходы по нейтрализации ущерба, нанесенного окружающей среде [25].

Мы считаем, что логика кривой Кузнец, довольно реалистична, что подтверждается статистикой (таким образом, средняя ожидаемая продолжительность жизни в развитых странах выше, чем в странах с низким уровнем развития, например, в Великобритании и Сингапуре данный показатель составляет 81 и 82 года соответственно, в то время как в Уганде и Зимбабве 58 и 56 лет [26]), однако попытки по нейтрализации ущерба, нанесенного окружающей среде, могут нести "запоздалый" характер, так как ассимиляционный потенциал природы ограничен и в случае загрязнения более, чем его приемлемый уровень, то вернуть его в прежнее естественное состояние становится невозможным, что оказывает негативное влияние на качество жизни населения. Что касается социального неравенства, то следует отметить, что экономический рост разделяет общество на две группы: «победителей» и «проигравших».

Идея Джозефа Шумпетера касательно «творческого разрушения» [27] относится к проблеме, которую можно сформулировать следующим образом: «производственные взаимоотношения, отдельные компании, а иногда и отдельные лица могут понести значительные убытки в результате экономического роста, что порождает социальную напряженность в данных условиях». Таким образом, следует отметить, что обеспечение высоких темпов экономического роста не означает высокий уровень и качество жизни. Поэтому мы считаем, что экономический рост следует оценить не только количественно, но также следует выявить

качественные результаты. В данном контексте представляет собой интерес для исследования термин "экономическое развитие", который имеет как сходства, так и различия с "экономическим ростом". Сходствами являются:

1. Как экономический рост, так и экономическое развитие являются непрерывными процессами, которые оказывают стимулирующее воздействие на экономику.

2. Оба предполагают повышение эффективности использования ресурсов.

3. Конечным результатом обоих является улучшение качества и условий жизни.

4. Как экономический рост, так и экономическое развитие представляют собой процесс перехода от одного состояния экономики к другому.

Основное различие между экономическим ростом и экономическим развитием заключается в том, что если экономический рост дает количественное описание экономической деятельности, то экономическое развитие является более обширной категорией, которая пытается описать качественные аспекты экономической деятельности. (Например, социальные, политические и экономические изменения, которые происходят в результате экономического роста) [28].

С целью качественной оценки экономического роста в работе производится оценка корреляционной связи между ВВП на душу населения и индексом человеческого развития (см. рис. 1). Разумеется, рост уровня доходов (для оценки которого в модели используется показатель ВВП на душу населения) приводит, с одной стороны, к росту потребительского спроса и уровня жизни населения, однако с другой стороны, ВВП на душу населения не может дать представления о доходах субъектов, оказавшихся «вне игры» и, соответственно, о качестве жизни и уровне жизни населения. Для решения вышеуказанной проблемы, была оценена существующая обратная взаимосвязь между ВВП на душу населения и скорректированным коэффициентом Джини (см. рис. 1), согласно которой в странах с более высоким уровнем концентрации доходов, более низкий показатель ВВП на душу населения. Так, например, в Беларуси ВВП на душу населения в 2014г. составил 8 040 долл. США, а скорректированный коэффициент Джини 0,332; в России эти показатели составили, соответственно, 12 736 долл. США и 0,503, в Казахстане 12 602 долл. США и 0,368. Для сравнения отметим, что в Судане были зарегистрированы следующие значения указанных показателей: 1 926 долл. США и 0,975, а, например, в Норвегии 64 004 долл. США и 0,273.

После промышленной революции, многие экономисты в качестве наиболее важного фактора, способствующему долгосрочному

экономическому росту, выделяют научно-технический прогресс. В настоящее время пользуется популярностью исследование относительно влияния научно-технического прогресса на экономический рост, который представлен в качестве одного из ключевых факторов для стимулирования роста. Многие теоретики научно-технический прогресс связывают с присущим инновационным потенциалом умов людей, что, в конце концов, является описательной компонентой рабочей силы. Если для инновационных и креативных работ имеются достаточные институциональные условия, то научно-технический прогресс обеспечен. Данную позицию разделяли известные экономисты Р. Лукас и Эр. Джонс [29]. Интересно, что, несмотря на большое значение инноваций во многих странах, они не являются важным фактором, влияющим на экономический рост, что дает основания полагать, что ключевым фактором экономического роста является не столько научно-технический прогресс, сколько благоприятная институциональная среда. Об этом свидетельствуют данные таблицы 1, согласно которым, какой-либо четкой закономерности между количеством запатентованных изобретений и ВВП на душу населения не наблюдается.

Таблица 1 – Количество патентов и ВВП на душу населения в течение 2014 года

<i>#</i>	<i>Страна</i>	<i>Количество Патентов</i>	<i>ВВП на душу населения</i>
1	Швейцария	1,480	85,617
2	Дания	1,377	60,718
3	Швеция	1,984	58,899
4	Сингапур	1,303	56,284
5	США	285,096	54,629
6	Канада	4,198	50,231
7	Германия	48,154	47,774
8	Япония	265,959	36,194
9	Казахстан	1,742	12,602
10	Беларусь	652	8,040
11	РФ	24,072	12,736
12	Китай	801,135	7,590

Источник: составлено нами по [12, 13].

В таблице 1 представлены количество патентов и ВВП на душу населения в течение 2014 года, по которым можно проследить, что

взаимосвязь между инновации и экономического роста не однозначна. В Швейцаре, например, где ВВП на душу население в течение 2014-го года был самым высоким в мире (85,617 долл.) количество патентов был 1,480, в то же время в Китае ВВП на душу население был 7,590 долл., а количество патентов 801,135.

Среди стран-членов ЕврАзЭС, представленных в таблице, наименьшее количество запатентованных изобретений в 2014г. было зарегистрировано в Беларуси (652), где ВВП на душу населения составляет 8 040 дол. США. Отметим, что начиная с 2010г. количество запатентованных изобретений в Беларуси динамично идет на убыль (с 1 759 достигнув до 652) на фоне динамичного роста ВВП на душу населения (с 5 819 до 8 040 долл. США). Определенный интерес представляют показатели России и Казахстана, у которых почти одинаковый уровень ВВП на душу населения, в то время как количества патентов значительно отличаются, составляя, соответственно, 24 072 и 1 742.

Функциональная зависимость между индексом человеческого развития (рассчитываемого программой развития ООН) и ВВП на душу населения представляется следующей формулой: $Y = 73,359 \cdot e^{6,9764x}$. Отметим, что корреляционная связь оценивается как нелинейная и показывает, что рост ВВП на душу населения сопровождается ростом индекса человеческого развития. Иначе говоря, рост доходов населения сопровождается ростом уровня жизни. Указанная связь была выявлена с помощью программы Excel. Выборка производилась среди 80 стран с различными уровнями развития. Приведенный ниже график свидетельствует о высоком уровне корреляции между ВВП на душу населения и индексом человеческого развития, составляющей 0,87 единиц.

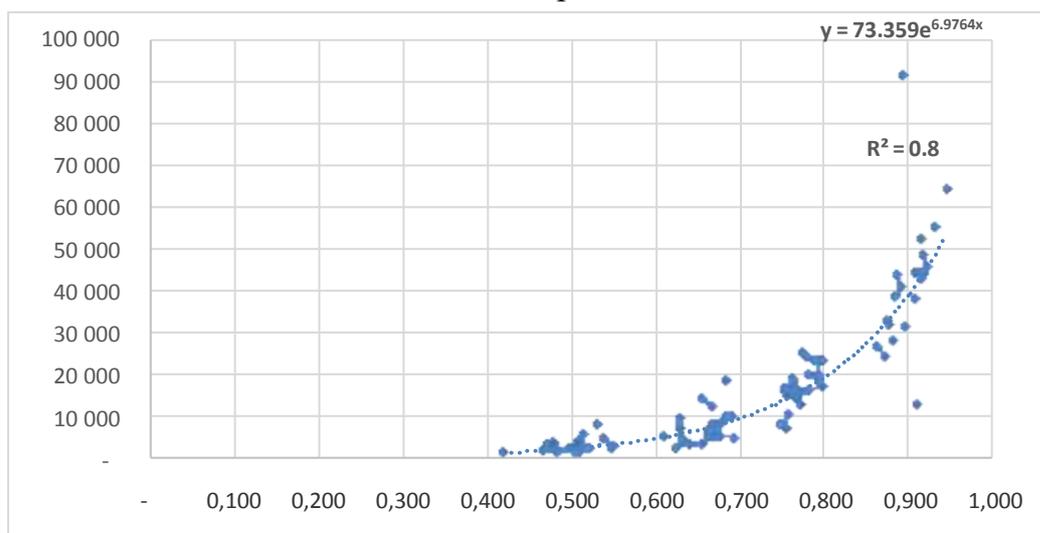


Рисунок 1 – Корреляция между индексами человеческого развития и ВВП на душу населения. Источник: составлено авторами по источникам [11, 12, 14]

Существует обратная связь между скорректированным коэффициентом Джини и ВВП на душу населения. В странах с низким уровнем концентрации доходов регистрируется высокий показатель ВВП на душу населения и, наоборот. Взаимосвязь между показателями представляется по следующей формуле $Y = -0,16 \ln(x) + 2,0764$.

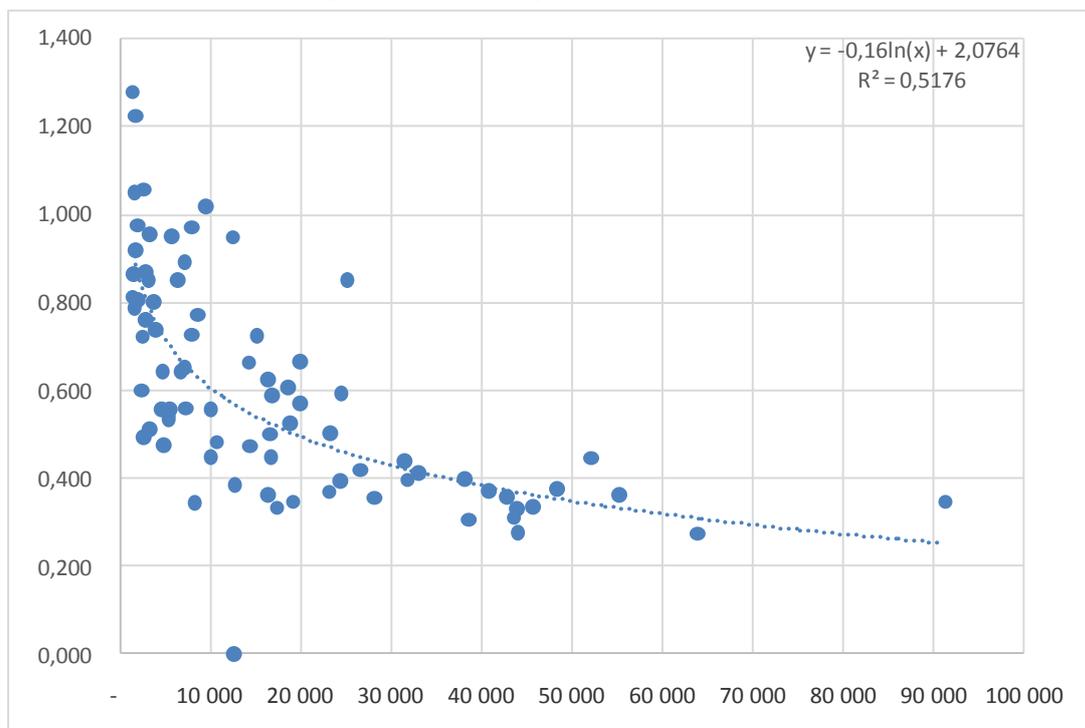


Рисунок 2 – Корреляция между индексом Джини и ВВП на душу населения. Источник: составлено авторами по источникам [11, 13, 14]

Известный экономист, лауреат Нобелевской премии С. Кузнец считает, что научно-технический прогресс является потенциалом, способствующим экономическому росту, который является необходимым, но не достаточным условием. Научно-технический прогресс требует институциональных и идеологических корректировок, чтобы стать реальным фактором, влияющим на экономический рост [30]. Конечно, в 21-м веке страны без инноваций и научно-технического прогресса в плане обеспечения экономического роста будут иметь большие трудности, однако с другой стороны, в результате того же научно-технического прогресса часть участников рынка вытесняются из сферы конкуренции, что приводит к неравномерному распределению доходов населения, бросая тень на восприятие экономического роста как позитивного явления. И именно в данном контексте важную роль играют институты, которые должны стать решением проблемы.

ВЫВОДЫ

Под экономическим ростом следует понимать не только количественное изменение конкретных макроэкономических показателей (например, ВВП на душу населения), но также выявление его качественных аспектов. Количественные показатели могут расти, свидетельствуя о темпах развития страны, однако трудно сказать, насколько они отражают изменение качества жизни населения. Поэтому необходимо расширить научное понимание об экономическом росте, как о категории, которая описывает уровень развития страны.

Экономический рост может сопровождаться ухудшением загрязнения окружающей среды и, следовательно, ухудшением качества жизни населения. Обратим внимание, что указанная проблема характерна для стран с низким уровнем развития, где уровень дохода на душу населения низкий. Экономический рост может привести к неравномерному распределению доходов населения и, как следствие, к росту социальной напряженности. Поэтому для обеспечения качественного роста, необходимо создание благоприятной институциональной среды.

Различия в уровнях экономического развития государств мира обусловлены особенностями институциональной среды. Научно-технический прогресс в этом плане является ключевым фактором экономического роста, однако это также зависит от институциональной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. “Introduction to modern economic growth”, Daron Acemoglu, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology. Princeton University Press, 2009. 1008 Pg.
2. “Economic Growth and the Environment”, Tim Everett, MallikaIshwaran, Gian Paolo Ansaloni and Alex Rubin, Defra Evidence and Analysis Series, Paper 2, March 2010.
3. Ronald A. Shearer, “The Concept of Economic Growth”, *Kyklos* 14(4): 1961, Pg. 497-532.
4. “Concepts of Economic Growth and Development. Challenges of Crisis and of Knowledge”, Alina-Petronela HALLER Romanian Academy Branch of Iasi, ROMANIA, *Economy Transdisciplinarity Cognition*, Vol. 15, Issue 1/2012, Pg.66-71.
5. “Long-Term Economic Growth And The History of Technology”, JOEL MOKYR, Departments of Economics and History, Northwestern University, *Handbook of Economic Growth*, 2005, vol. 1, Part B, pp 1113-1180.

6. Moshe Syrquin, Kuznets and Modern Economic Growth Fifty Years Later, University of Miami, May 2005.
7. «Теневая Экономика и экономический рост – особенности взаимодействия», Пескова Д.Р., аспирант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, УФА, Российский экономический интернет-журнал.
8. Экономика, Суворов Н.А. / Москва, Московский государственный технический университет гражданской авиации, 2007 – 47 с.
9. И.В.Липсиц «Экономика», учебник для вузов, Москва 2006, С. 437.
10. Сафрончук М.В. «Экономический рост» глава 25 // Курс экономической теории: учебник – 5-е исправленное, дополненное и переработанное издание – Киров: АСА, 2004. – С. 605-644.
11. «Экономический рост и неравенство: институциональный аспект и эмпирический анализ», Т.В. Меркулова. Журнал, Мир России. Социология. Этнология, Выпуск № 2 / 2000
12. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD>
13. <http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN>
14. <http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>
15. <http://hdr.undp.org/en/composite/HDI>
16. <http://m.forbes.ru/article.php?id=7786>
17. Introduction to modern economic growth, Daron Acemoglu, Department of Economics, Massachusetts Institute of Technology, page 4, <http://www.ppge.ufrgs.br/giacomo/arquivos/eco02237/acemoglu-2007.pdf>
18. <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD>
19. <http://deepblue.lib.umich.edu/bitstream/handle/2027.42/75479/j.14;jsessionid=238C0C89877AA437E2F169D622C9EA83?sequence=1>, page 506
20. Сафрончук М.В. «Экономический рост» глава 25, с. 2, <http://mgimo.ru/files/34960/34960.pdf>
21. И.В.Липсиц «Экономика», учебник для вузов, Москва 2006, с. 437
22. «Теневая Экономика и экономический рост – особенности взаимодействия», Пескова Д.Р., аспирант Башкирской академии государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан, УФА, стр. 1, <http://www.e-rej.ru/Articles/2006/Peskova.pdf>
23. «Экономика», Н.А.Суворов, Московский Государственный Технический Университет Гражданской Авиации, с. 5, <http://storage.mstuca.ru/bitstream/123456789/1999/1/Экономика.20.pdf>
24. <http://www.undp.uz/ru/download/index.php?type=publication&id=150&parent=2858&doc=99146>, с. 2.

25. «Economic Growth and the Environment», Tim Everett, MallikaIshwaran, Gian Paolo Ansaloni and Alex Rubin, Defra Evidence and Analysis Series, Paper 2, March 2010, page 17, https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/69195/pb13390-economic-growth-100305.pdf
26. <http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN>
27. <http://m.forbes.ru/article.php?id=7786>
28. “Concepts of Economic Growth and Development. Challenges of Crisis and of Knowledge”, Alina-Petronela HALLER Romanian Academy Branch of Iasi, ROMANIA, page 68, <http://www.ugb.ro/etc/etc2012no1/09fa.pdf>
29. “Long-Term Economic Growth And The History of Technology”, JOEL MOKYR, Departments of Economics and History, Northwestern University, Chapter 17, page 4, <http://faculty.wcas.northwestern.edu/~jmokyr/Durlauf.PDF>
30. Moshe Syrquin, Kuznets and Modern Economic Growth Fifty Years Later University of Miami May 2005, page 7, <http://www.rrojasdatabank.info/devplan/Syrquin.pdf>

Статья поступила в редакцию 18 декабря 2015 года.

УДК 339.5-005.2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА СКВОЗЬ ГЕНДЕРНУЮ ПРИЗМУ

С.В. ПАВЛОВСКАЯ

канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики
Белорусского государственного экономического университета,
г. Минск

Ю.А. ШАВРУК

канд. экон. наук, доцент кафедры международного бизнеса
Белорусского государственного экономического университета,
г. Минск

Аннотация

В статье изложены основные теоретические подходы к пониманию сущности категории «гендер», рассматривается влияние гендерного неравенства на экономическое развитие в разных странах и в Республике Беларусь.

Ключевые слова: *гендерный подход, гендер, гендерное неравенство.*

Abstract

The article describes the main theoretical approaches to the definition of "gender" category, examines the impact of gender inequality on economic development in different countries and in the Republic of Belarus.

Key words: *gender approach, gender, gender inequality.*

ВВЕДЕНИЕ

Влияние гендерного неравенства на экономическое развитие стран является предметом изучения и острых дискуссий на национальном и международном уровнях. Особенно остро проблема гендерного неравенства стоит последние 30 лет, т.к. было доказано, что преодоление гендерного разрыва положительно влияет на экономический рост [1].

Глобализация способствовала увеличению трансграничных потоков товаров и услуг, капитала, технологий и информации. Предполагалось, что в этот период снижение экономических, географических и культурных барьеров, приведет к более высокому уровню производительности и расширению возможностей для трудовых ресурсов. Экономическая политика государств часто формировалась под влиянием предположения, что рыночные силы будут автоматически обеспечивать эти результаты.

В реальности оказалось, что существует разрыв между экономическим ростом и социальным развитием: неравенство доходов, социальное неравенство и социальное расслоение увеличились даже в тех странах, в которых был зафиксирован высокий уровень экономического роста и увеличение темпов роста торговли. Стало очевидным, что экономическая политика по-разному влияет на различные слои населения, и прежнее предположение о том, что экономическая политика «гендерно нейтральна» неверно. Также стало понятно, что экономическая политика государства может играть важнейшую роль в сокращении гендерного неравенства.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Научное исследование, проведенное ЮНКТАД, показало, что различные роли мужчины и женщины в обществе и экономике оказывают влияние не только на показатели экономики страны, но и на гендерную способность воспользоваться возможностями, возникающими благодаря расширению торговли [2, с. 2].

Изучение гендерной проблематики способствует более глубокому пониманию динамики показателей торговли и привносит новое понимание в формирование торговой политики государства. Гендерный подход играет важную роль, в результате чего на первый план выходит неравенство – в том числе неравенство доходов, а также горизонтальные различия, проявляющиеся в расовой / этнической / кастовой принадлежности, что обычно упускается при анализе результатов торговой политики. Глубоко вникая в социальные нормы, гендерный подход объединяет социальные и культурные факторы в экономическом анализе. Это, в свою очередь, стимулирует переход от формальной модели экономической системы к реальной экономической действительности. В целом, гендерный подход в перспективе обеспечивает основу для переосмысления основ экономической и торговой политики и, в частности, увеличивает их социальную значимость.

По определению ООН сущность «гендерного подхода» заключается в том, что это в первую очередь: «... процесс оценки любого планируемого мероприятия с точки зрения его воздействия на женщин и мужчин, в том числе законодательства, стратегий и программ во всех областях и на всех уровнях. Настоящая стратегия основывается на том, чтобы интересы и опыт женщин, равно как и мужчин, стали неотъемлемым критерием при разработке общей концепции, при осуществлении, мониторинге и оценке общих направлений деятельности и программ во всех политических, экономических и общественных сферах с тем, чтобы и женщины

и мужчины могли получать равную выгоду, а неравенство никогда не укоренялось бы» [3, с. 8].

Для того чтобы анализировать влияние гендерного подхода на торговлю, необходимо дать так же определение гендеру. Так, Конференция по торговле и развитию Организации объединенных наций определяет гендер как «систему норм, которая приписывает определенные роли, характеристики и поведение для мужчин и женщин на основе их пола и **общепринятого подчиненного статуса женщин в обществе**» [2, с. 1].

Организация женщин ООН определяет гендер как социальные черты и возможности связанные с полом и взаимоотношения между полами [4]. Гендер является неотъемлемой частью социо-культурной системы общества.

Дискриминация по половому признаку лишает женщин таких же экономических, социальных и политических возможностей, которыми располагают мужчины. Под термином «гендерное неравенство» подразумевается конкретное проявление дискриминации по половому признаку, которое создает неудобства для женщин (например, более низкую заработную плату за одинаковый труд), а под термином «гендерное равенство» – ситуации, где мужчины и женщины получают равные возможности (например, равную оплату за одинаковый труд).

Экономика должна рассматриваться как «гендерная структура», т.е. часть системы общественных отношений, в которые уже включен гендер [5]. Например, половая дискриминация в области рынка труда означает, что женщины могут получить доступ к ограниченному кругу профессий и заработная плата не соответствует их вкладу. Это является не только нарушением основного права на труд, но и не позволяет воспользоваться государству полной производственной мощностью рабочей силы. Доступ женщин к рабочим местам увеличивает их доходы, что сглаживает гендерное неравенство.

Рассматривая экономику как гендерную структуру, следует сделать акцент на неоплачиваемой работе по дому и уходу за членами семьи, что имеет жизненно важное значение для дальнейшего функционирования рыночно-ориентированной экономики. Специалисты по гендеру обращают внимание на тот факт, что товары и услуги, необходимые для достойного уровня жизни, производятся не только за счет рынка труда, но и посредством многочасового неоплачиваемого домашнего труда (приготовление пищи и уборка, уход за детьми, пожилыми людьми, больными и нетрудоспособными взрослыми) [4].

Этот неоплаченный труд, хоть и остается «невидимым», имеет жизненно важное значение для функционирования рыночно-ориентированной экономики. Поэтому необходимо расширить границы

экономической системы, которая должна включать как рыночные, так и нерыночные направления деятельности [5]. Понимание взаимозависимости между нерыночной и рыночной деятельностью, а также гендерное разделение труда в них, является отправной точкой для любого гендерно-сенситивного экономического анализа.

Гендерные нормы определяют, что является мужской и женской работой, а это предполагает, что основной объем работы по дому входит в женскую работу. Это означает, что женщины (гораздо больше, чем мужчины) имеют двойное бремя участия как в оплачиваемой, так и в неоплачиваемой работе. Эта двойная роль и двойная нагрузка часто **подрывает позицию женщин на рынке труда** и ставит под угрозу их доступ к кредитам и другим производственным ресурсам. Это может заставить женщин искать неофициальную работу или работу на неполный рабочий день, для того, чтобы они могли совмещать работу с обязанностями по дому [5].

В целом, в более богатых странах, таких как Соединенные Штаты, как правило, расходуется меньшее количество времени на неоплачиваемый труд, чем более бедных странах, таких, например, как Мексика. В Японии недавно был начат ряд инициатив, увеличивающих число занятых на рынке труда женщин, так как лидеры страны осознали, какое это имеет значение для экономического роста.

По сравнению с женщинами, мужчины тратят большую часть времени на работу по дому в скандинавских странах, и меньшую часть времени в Индии, Мексике, Турции и Японии. В Норвегии, например, женщины тратят чуть более 3,5 часов в день на неоплачиваемую работу, а мужчины – три часа. В Индии женщины тратят шесть часов, а мужчины меньше часа. Без сравнения с женщинами, мужчины Южной Кореи - 0,7 часа (рисунок 1). В Соединенных Штатах женщины тратят около четырех часов в день на неоплачиваемую работу, мужчины – около 2,5 часов.

Во всем мире женщины тратят в среднем 4,5 часа в день на неоплачиваемую работу, в том числе покупку продуктов, уход за детьми. Это в два раза больше, чем тратят мужчины, согласно данным Организации экономического сотрудничества и развития. Мужчины тратят значительно больше времени на оплачиваемую работу, а также на развлекательные мероприятия, которые включают в себя занятия спортом, телевидение и времяпрепровождение с друзьями.

Это гендерное неравенство начинается в детстве: американские девушки в возрасте от 10 до 17 лет тратят на домашние дела на два часа больше, чем мальчики еженедельно, и мальчики на 15% имеют больше шансов получить оплату за работу по дому, в соответствии с исследованиями Мичиганского университета [6].

В соответствии с данными Организации экономического сотрудничества и развития, если время, которое женщины тратят на неоплачиваемый труд сокращается с пяти до трех часов в день, то их участие как рабочей силы в оплачиваемом труде увеличивается на 20%. Женщины могли бы выполнять больше оплачиваемой работы и получать более высокий уровень образования, если бы мужчины выполняли больше неоплачиваемой работы, или если бы и те, и другие выполняли домашней работы поровну.

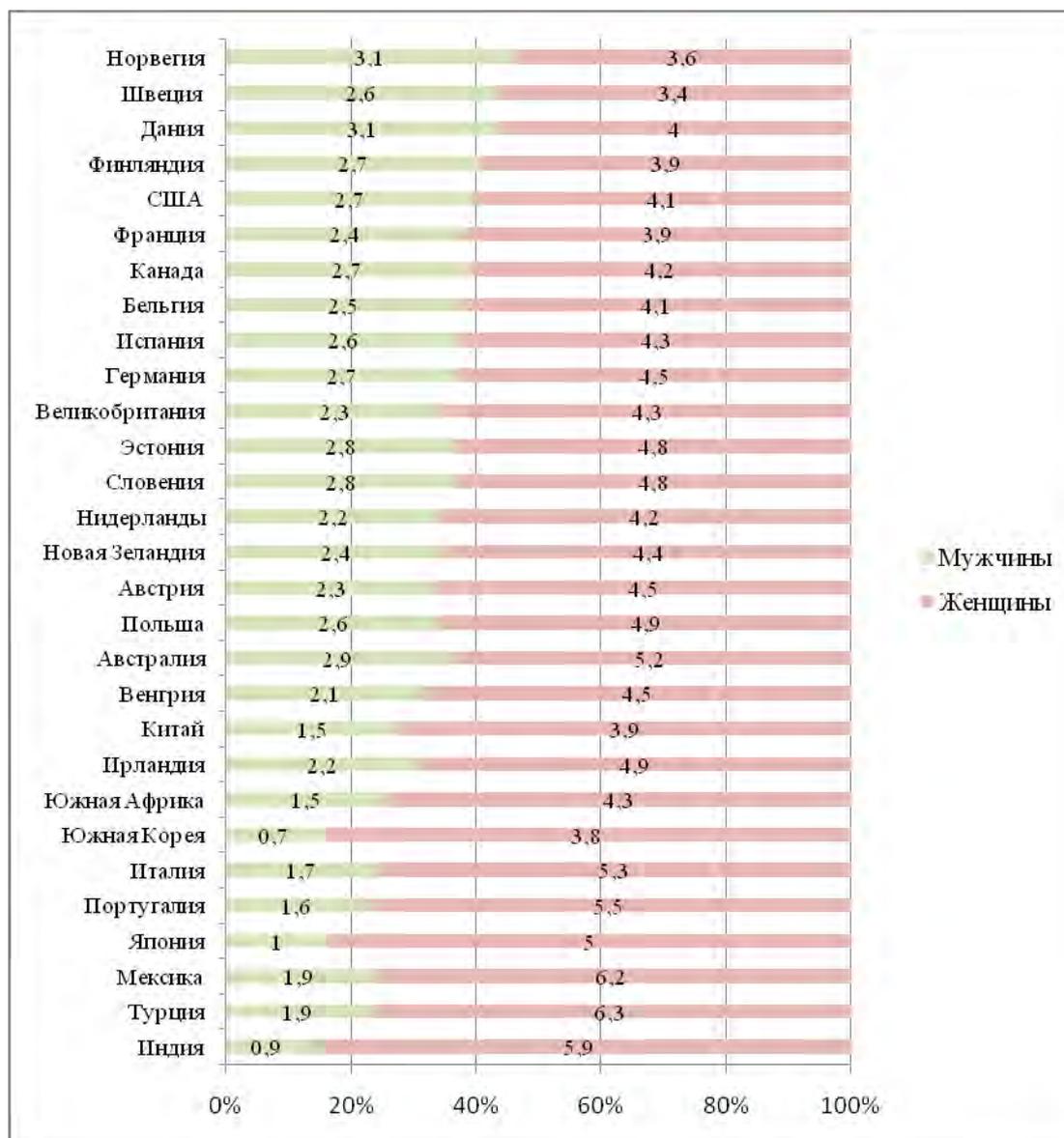


Рисунок 1 – Доля мужской и женской неоплаченной работы по дому в день в разных странах. Источник: [5].

Есть несколько способов, чтобы сократить время, затрачиваемое на неоплачиваемый труд. Диана Элсон, социолог и экономист из

Университета Эссекса в Великобритании и советник по вопросам женщин и развития Организации Объединенных Наций, утверждает, что неоплачиваемая работа должна быть признана, сокращена и перераспределена. Перераспределение неоплачиваемой работы «в пользу» мужчин может осуществляться посредством политической воли (например, оплачиваемый отпуск по семейным обстоятельствам) [6].

Несмотря на некоторые различия в разных регионах и странах, можно выявить тенденцию концентрации женщин в таких секторах экономики как сельское хозяйство, текстильная промышленность, производство одежды, продуктов питания, а также бытовых и социальных услуг («горизонтальная сегрегация по половому признаку»); также необходимо отметить, что женщины недостаточно представлены в органах власти и принятия решений («вертикальная сегрегация по половому признаку»). И наоборот, мужчины более равномерно распределены по более широкому кругу профессий [7].

По данным Международной Организация труда (МОТ) женщины составляют большую долю «неоплачиваемых работников семейных предприятий» во всех регионах мира. Это гендерная разница особенно заметна в Южной Азии, где неоплачиваемая работа на семейном предприятии составляет 39% занятости женщин по сравнению с 11% мужчин, а также в странах Африки, где соответствующие цифры составляют 40% женщин и 19% мужчин [8]. «Неоплачиваемый работник семейного предприятия» является наиболее уязвимой формой занятости, так как его статус не подразумевает независимого доступа к доходам (рисунок 2).

Гендерное неравенство варьируется от одного уклада общества к другому и меняется с течением времени. Первым юридическим документом, который содержит комплексный подход к запрету дискриминации в отношении женщин, является Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, которая была подписана правительствами в 1979 году, вступила в силу в 1981 году и в настоящее время подписана 187 государствами-участниками.

Пекинская декларация и Платформа действий были подписаны правительствами 189 стран в 1995 году. Декларация является первым международно-правовым документом, включающим подробный план действий, который устанавливает стратегии обеспечения равенства и полные права человека для женщин в 12 областях: бедность, образование и профессиональная подготовка, здравоохранение, насилие в отношении женщин, вооруженные конфликты, экономика, власть и принятие решений, институциональные механизмы для улучшения положения женщин, права человека, средства массовой информации, охрана окружающей среды.

Гендерное неравенство можно рассматривать с нескольких позиций:

а) возможности (основные права человека, такие как знания и здоровье). Они имеют основополагающее значение для благополучия индивида и создают предпосылки для привлечения к оплачиваемой работе и принятия экономических решений. Они, как правило, измеряются с помощью различных показателей образования, здравоохранения и питания.

б) доступ к ресурсам и возможностям (условия, которые позволяют отдельным лицам зарабатывать адекватные средства к существованию, доступ к экономическим активам и ресурсам, а также участие в принятии решений). Доходы и занятость обычно используются в качестве меры доступа к экономическим ресурсам. Доля женщин в управленческих органах и органах власти является показателем политических возможностей.

в) безопасность (уязвимость по отношению к насилию и конфликтам). Насилие и конфликты вызывают физические и психологические травмы, подрывают способность отдельных лиц и общества в целом реализовать свой потенциал. Безопасность можно измерять с помощью таких показателей, как сексуальные домогательства или незаконный трафик женщин.

Гендерное неравенство может измеряться в абсолютных и относительных величинах. В относительном выражении, гендерное неравенство может быть оценено как соотношение мужчин и женщин, которое можно назвать Индексом гендерного паритета (GPI), который высчитывается по следующей формуле:

$$GPI_i^t = \frac{F_i^t}{M_i^t}, \quad (1)$$

где F_i^t и M_i^t количество мужчин и женщин соответственно показателя i во времени t .

Индекс гендерного паритета (GPI) как правило, используется для измерения относительной доступности образования для мужчин и женщин. Если индекс гендерного паритета равен 1, то это указывает на равное соотношение между мужчинами и женщинами, от 0 до 1 – меньшее количество женщин [10, с.332].

Можно измерить относительный разрыв ($Relative\ Gap_i^t$) как разницу между количеством мужчин и женщин определенного показателя (например, уровень грамотности, уровень занятости и т.д.), который выражается формулой

$$Relative\ Gap_i^t = \frac{M_i^t - F_i^t}{M_i^t} * 100, \quad (2)$$

где F_i^t и M_i^t определены, как указано выше. Относительный разрыв также может быть измерен с точки зрения заработной платы, и в данном

случае это называют гендерным разрывом в оплате труда (или разрыв в оплате труда) [10, с.332].

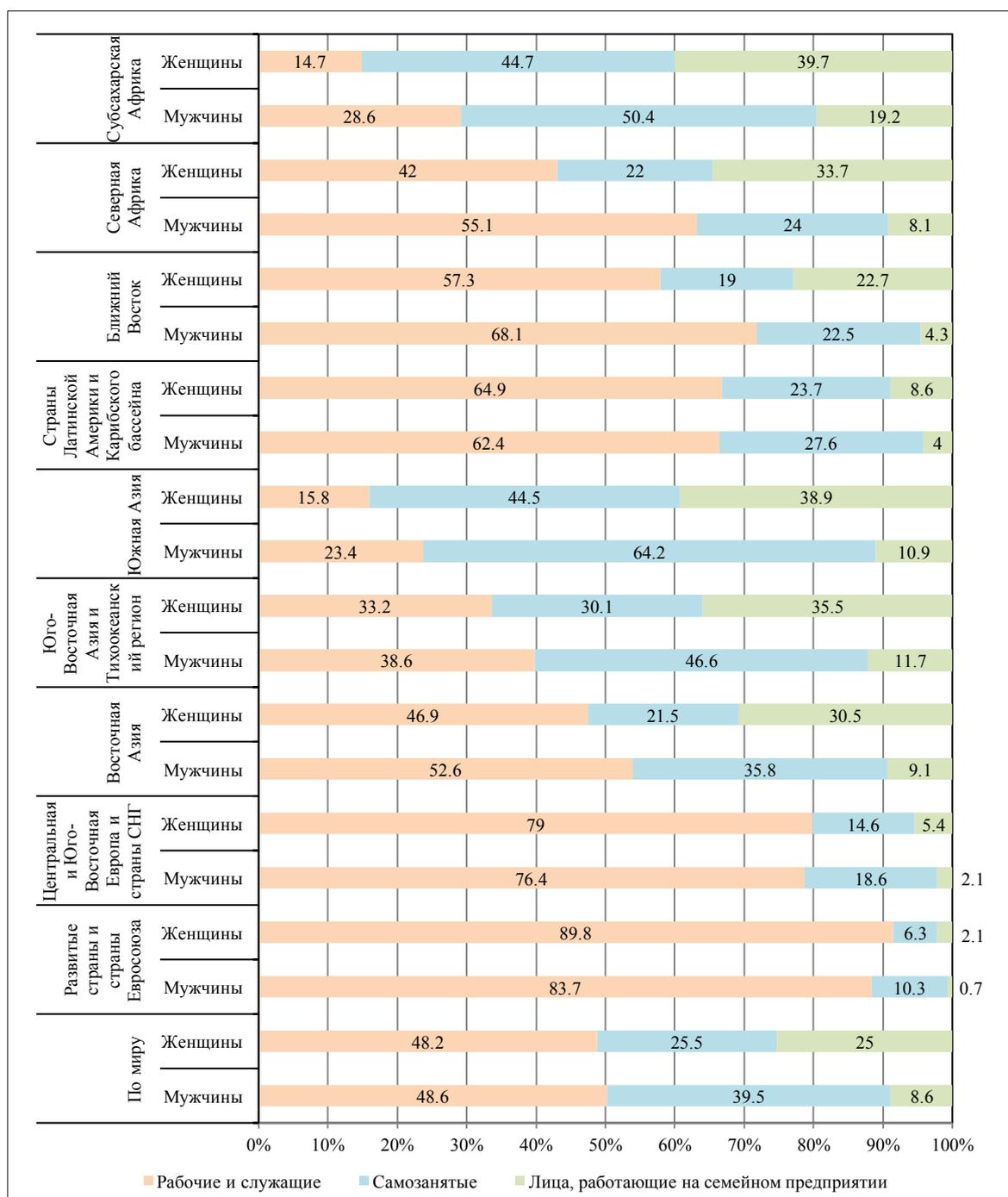


Рисунок 2 – Международное распределение общей занятости по статусу и полу, 2012 (%).Источник: [9]

Гендерный разрыв в заработной плате является относительным показателем гендерного неравенства в доходах. Этот показатель отражает разницу между средней заработной платой мужчин и женщин, которая выражается в процентах от средней заработной платы мужчин.

В формуле (2), показатель i означает среднюю заработную плату. В этом смысле гендерный разрыв в заработной плате указывает на то, в каком положении оказываются женщины с точки зрения среднего заработка мужчин. Например, гендерный разрыв в заработной плате в 30 % указывает на то, что женщины зарабатывают на 30% меньше, чем мужчины, и, таким образом, оказываются в «положении недостатка»; разрыв в оплате труда мужчин в 10% предполагает, что женщины зарабатывают на 10% больше, чем мужчины, и таким образом, женщины оказываются в «положении преимущества».

Многочисленные исследования показали, что не смотря на прогресс, ни в одной стране мира не было преодолено гендерное неравенство: «гендерное неравенство в области базовых прав устойчиво сохраняется во всех регионах» [11, с. 5].

К сожалению, рассмотренные выше проблемы гендерного неравенства актуальны и для Республики Беларусь. Хотя были подписаны и ратифицированы основные документы ООН, направленные на защиту интересов женщин и достижение гендерного равенства, и Беларусь на международном уровне взяла на себя конкретные обязательства по выполнению Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин (CEDAW), в том числе подписала Дополнительный Протокол к ней, а также Декларацию IV Всемирной Конференции по улучшению положения женщин (Пекин, 1995г.), Декларацию тысячелетия, проблема достижения гендерного равенства требует внимания и больших усилий не только со стороны органов управления, но и со стороны общества в целом.

Международные обязательства Беларуси подразумевают, что государство должно определить гендерное равенство одним из своих приоритетов и сформировать национальную гендерную политику. В 2000 году был создан Национальный Совет по гендерной политике при Совете Министров Республики Беларусь. Членами Национального Совета стали представители различных министерств и ведомств, а также представители трех женских общественных объединений – Белорусского Союза женщин, Женского независимого демократического движения и Белорусской ассоциации молодых христианских женщин.

Однако на законодательном уровне осталась нерешенной проблема насилия в отношении женщин, в том числе не принят закон «О противодействии домашнему насилию», правовые акты в отношении сексуального домогательства, о возмещении морального и финансового ущерба жертвам, о решении жилищной проблемы. Не включен на рассмотрение белорусского парламента проект закона «О гендерном равенстве».

Эксперты в гендерной сфере называют три главные проблемы белорусских женщин — неравноправие на рынке труда, домашнее насилие, сексуальные домогательства на работе.

Эксперты отмечают сохранение и обострение проблем женщин на рынке труда, таких как: феминизация неперспективных, не престижных и мало оплачиваемых сфер деятельности, вытеснение женщин с управленческих позиций; ухудшение условий труда женщин.

Нормы белорусского законодательства, в целом гендерно нейтральные, не содержат дискриминационных положений в отношении женщин и их трудовых прав. Вместе с тем гарантии, закрепленные в законодательных актах, реализуются далеко не в полной мере. На практике существует **разница между юридическим и фактическим равноправием**. Причины этой проблемы заключаются в первую очередь в отсутствии эффективных законодательных и институциональных механизмов, направленных на установление гендерного равенства, а также в наличии в общественном сознании патриархальных гендерных стереотипов.

Белорусская политика по обеспечению равенства полов должна базироваться на антидискриминационных законодательных актах, так как именно правовая база обеспечивает необходимую основу для развития равенства и служит предохранительной мерой против практики дискриминации по половому признаку, в частности, на рынке труда. Существующее трудовое законодательство по своей сути основано на защитной идеологии по отношению к женщине, оно не способствует повышению конкурентоспособности женщин на рынке труда, трудновыполнимо на практике, так как в нем отсутствуют механизмы привлечения к ответственности за дискриминационные действия в отношении женщин. И как итог: в Беларуси «средняя заработная плата женщин составляет около 76% средней заработной платы мужчин» [12, с. 6]. На уровне законодательства осталась не решенной проблема насилия в отношении женщин: отсутствует упрощенная процедура оформления фактов насилия, снятия побоев, правовые механизмы по изоляции насильника от своих жертв, неадекватны правовые акты о сексуальном домогательстве, о возмещении ущерба – морального и финансового, о разрешении жилищной проблемы.

Согласно Докладу о человеческом развитии 2015 года, Беларусь входит в 16 стран мира, где индекс человеческого развития женщин равен или превосходит аналогичный показатель среди мужчин. По индексу гендерного неравенства наша республика занимает 50-е место среди 188 стран мира. Существенный вклад в индекс человеческого развития женщин вносит их высокий образовательный уровень, который сохраняется длительное время. Так, численность обучающихся

в учреждениях высшего образования женщин в 2014/2015 учебном году составляет 56,9% от числа мужчин. Среди занятых в экономике доля работающих женщин с высшим образованием составляет 33,9%, в то время как аналогичный показатель среди мужчин - 24,4%. Среди профессорско-преподавательского состава вузов - 55,7% женщин. Согласно страновому анализу Рамочной программы ООН в Беларуси, достигнут высокий показатель средней продолжительности обучения - 11,5 лет и один из самых высоких показателей ожидаемой продолжительности обучения (15,7 лет) среди 28 стран Центральной и Восточной Европы и постсоветских стран. За последние 10 лет продолжительность жизни в Республике Беларусь в целом увеличилась на 4,1 года. Но вызывает тревогу большой гендерный разрыв этого показателя. Статистика показывает, что уровень смертности мужчин в трудоспособном возрасте более чем в 4 раза превышает уровень смертности женщин, в том числе за счет внешних причин.

В фокусе внимания находятся вопросы обеспечения занятости женщин, оказания им социальной поддержки на период поиска работы, профобучения и развития предпринимательства. На протяжении многих лет женская безработица в Беларуси преобладала, как и в большинстве стран мира. Благодаря реализации целенаправленных мер на государственном и региональном уровне гендерный фактор безработицы минимизирован: удельный вес женщин среди безработных постоянно снижается. По статистике, на конец 2014 года на учете в органах по труду, занятости и социальной защите в качестве безработных состояли 24,2 тыс. человек, из них 9,1 тыс. женщин, или 37,6% (для сравнения: на конец 2011 года женщин среди безработных было 54,1%).

Как следствие принимаемых мер на рынке труда республики наблюдается смягчение ситуации с женской безработицей. Так если на конец 2005 года доля безработных женщин в общей численности безработных составляла 69%, то уже в начале 2016 года – 32% [12, с. 6]. В целом женщины составляют более половины общей численности членов общественных объединений, действует 30 женских общественных объединений. За последние пять лет возросла роль женщин на уровне принятия решений. Женщины - государственные служащие всех уровней управления составляют 68,5%, в том числе на должностях руководителя организации или его заместителей - 52,9. Однако интенсивная занятость и высокий образовательный уровень женщин совершенно не обеспечивает им какое-то равенство в доходах, так как занятость женщин преобладает в бюджетных отраслях. Яркий пример: в сфере здравоохранения, образования и культуры работает до 80% женщин с заработной платой на 20% меньшей, чем у мужчин. Но, если мы посмотрим сферы, где

зарплаты более высокие, то разница между доходом женщины и мужчины в среднем составляет уже 30%.

Достижение гендерного равенства не возможно без постоянной исследовательской и образовательной работы. Лица, принимающие решения, должны понимать сущность гендерных отношений.

Для продвижения политики гендерного равенства необходимо участие женщин в политической и общественной жизни, а также в процессах принятия решений и на всех уровнях. Международный опыт показывает, что в странах, где значительное число женщин принимают участие в принятии решений, изменения в области гендерного равенства происходят быстрее и являются более значительными. Необходимо вовлечение женщин в политическую и общественную деятельность, увеличение их количества в руководящих органах. Необходимо соблюдать **гендерный баланс** руководства, следует добиваться, чтобы в органах власти было представлено не более 60 процентов представителей одного пола.

В продвижении и реализации политики гендерного равенства большую роль играют женские общественные организации. Деятельность женских организаций включает исследования и мониторинг проблем женской социальной группы, различные образовательные программы и консультационные услуги для женщин, попавших в кризисные ситуации.

Национальный план действий по обеспечению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2011-2015 годы – является основополагающим документом, направленным на обеспечение условий равного участия мужчин и женщин во всех сферах жизнедеятельности. Среди задач, обозначенных в документе – содействие достижению паритетного представительства мужчин и женщин на всех уровнях управления; внедрение «гендерных знаний» в систему образования, формирование в общественном сознании необходимости социального равенства мужчин и женщин во всех сферах общественной жизни. Речь идет также о сохранении и укреплении репродуктивного здоровья мужчин, женщин и подростков для обеспечения нормального воспроизводства населения и повышения качества жизни. Особое внимание уделено укреплению института семьи и семейно-брачных отношений, пропаганде ценностей брака и семьи, достижению **гендерного равенства в семейных отношениях**, в том числе **вовлечению мужчин в сферу домашнего труда и процесс воспитания детей**. Ярким примером является опыт Швеции, где 1 июня 2008 года был введен «бонус» - 13 500 крон получают семьи, в которых отпуск по уходу за ребенком делят поровну оба родителя. Это пример «намерения Правительства усилить равномерность распределения ответственности за детьми между родителями... стимулировать равномерное распределение отпуска по уходу

за ребенком между женщинами и мужчинами, что создает условия для достижения материального равенства» [13, с. 34].

Важным является содействие достижению гендерного равенства в экономической сфере, дальнейшее развитие предпринимательства среди женщин, повышение конкурентоспособности женщин на рынке труда. Акцент сделан на трансформации общественного сознания, искоренении гендерных стереотипов, связанных с идеей превосходства и доминирования одного пола над другим. В настоящее время ведется работа по созданию Национального плана действий по достижению гендерного равенства в Республике Беларусь на 2016-2020 годы. Проект позволил привлечь не только финансовую, но и экспертную поддержку ведущих научных учреждений России, в том числе и по гендерным вопросам.

ВЫВОДЫ

Гендерный подход играет важную роль и обеспечивает основу для переосмысления основ экономической и торговой политики. Экономика должна рассматриваться как «гендерная структура», т.е. часть системы общественных отношений, в которые уже включен гендер. Рассматривая экономику как гендерную структуру, следует сделать акцент на неоплачиваемой работе по дому и уходу за членами семьи, что имеет жизненноважное значение для дальнейшего функционирования рыночно-ориентированной экономики. Поэтому необходимо расширить границы экономической системы, которая должна включать как рыночные, так и нерыночные направления деятельности.

Несмотря на некоторые различия в разных регионах и странах, можно выявить тенденцию концентрации женщин в таких секторах экономики как сельское хозяйство, текстильная промышленность, производство одежды, продуктов питания, а также бытовых и социальных услуг.

Первым юридическим документом, который содержит комплексный подход к запрету дискриминации в отношении женщин, является Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, которая была подписана правительствами в 1979 году, вступила в силу в 1981 году и в настоящее время подписана 187 государствами-участниками.

Проблемы гендерного неравенства актуальны и для Республики Беларусь. Основными проблемами белорусских женщин являются отсутствие равноправия на рынке труда, домашнее насилие, сексуальные домогательства на работе.

Многочисленные исследования показали, что, не смотря на прогресс, ни в одной стране мира не было преодолено гендерное неравенство. Решением гендерного неравенства может стать в первую очередь признание неоплачиваемой работы, которая должна быть сокращена и перераспределена. Перераспределение неоплачиваемой работы «в пользу» мужчин может осуществляться посредством политической воли (например, оплачиваемый отпуск по семейным обстоятельствам).

ЛИТЕРАТУРА

1. Гендерные проблемы и развитие. Стимулирование развития через гендерное равенство в правах, в доступности ресурсов и возможности выражать свои интересы / Пер. с англ. — М: Издательство «Весь Мир», 2001. — 408 с.
2. Trade and Gender United Nations Conference on Trade and Development / United Nations New York and Geneva, 2014. — 102 p.
3. Ниеманис, А. Практическое руководство по внедрению гендерных подходов / А. Ниеманис. — Братислава, 2005. — 36 с.
4. Gender and indigenous peoples' economic and social development [Electronic resource]. — 2007. — Mode of Access: <http://www.un.org/womenwatch/osagi/concepstandefinitions.html> — Date of Access: 02.03. 2016.
5. Rasavi, S. Gender and Social Policy in Global Context: Uncovering the Gendered Structure of “the Social” / Shahra Rasavi, Shireen Hassim. — UNRISD: Palgrave, Basingstoke, 2006.
6. Miller, C. How Society Pays When Women’s Work Is Unpaid / C. Miller [Electronic resource]. — 2016. — Mode of access: <http://www.nytimes.com/2016/02/23/upshot/how-society-pays-when-womens-work-is-unpaid.html> — Date of access: 12.04.2016.
7. Antonopolous, R. The unpaid care work – paid work connection. [Electronic resource]. — Mode of access: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/-integration/documents/publication/wcms_119142. — Date of access: — 17.04.2016.
8. Rasavi, S. The Social and Political Economy of Care: Contesting Gender and Class Inequalities/ S. Rasavi, S. Staab. - EGM/ESOR/2008/BP.3. Division for the advancement of Women, Department of Social and Economic Affairs. United Nations, New York, 2008.
9. World Development Report: Gender Equality and Development. Chapter 5. World Bank, Washington DC, World Bank, 2012.
10. Investing in cultural diversity and intercultural dialogue: UNESCO world report. [Electronic resource]. — Mode of access: <http://unesdoc.unesco.org/ulis/cgi-bin/ulis.pl?catno=185202&gp=1&mode=e&lin=1> — Date of access: — 20.04.2016.

11. Мезенцева, Е. Гендерное измерение в программах социально-экономического развития: эволюция методологических подходов и целевых критериев / Е. Мезенцева. – Москва: Working Papers/2012-1 Серия: Методология гендерных исследований, 2012. – 35 с.

12. Совершенствование гендерной статистики для принятия решений. Доклад. – Минск, Национальный статистический комитет Республики Беларусь: 2016.

13. Гендерное равноправие. Ответственность всего Правительства // Министерство иностранных дел Швеции. – Блумквист, 2014. – 54 с.

Статья поступила в редакцию 10 ноября 2016 года.

УДК 338.242; 339.972

ТРЕХКОМПОНЕНТНАЯ КОНЦЕПЦИЯ СОГЛАСОВАННОЙ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ЕАЭС

В.Л. ГУРСКИЙ

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

Аннотация

В статье проводится анализ факторов препятствующих развитию взаимной торговли, промышленному сотрудничеству и кооперации в ЕАЭС. Сделан вывод, что сложившиеся условия уже нельзя характеризовать как кризис, это скорее новые условия хозяйствования, требующие согласования действий и объединения усилий в области промышленной политики стран-членов. Предложена трехкомпонентная модель формирования согласованной промышленной политики стран ЕАЭС, включающая: согласование условий торговли и промышленной кооперации в ЕАЭС; согласование национальных промышленных политик стран-членов; проведение совместной наднациональной промышленной политики ЕАЭС.

Ключевые слова: промышленная политика, международное промышленное сотрудничество.

Abstract

This paper analyzes the factors hindering the development of bilateral trade, industrial cooperation and cooperation in the EAEU. It was concluded that current conditions can no longer be characterized as a crisis, but rather new economic conditions, requiring concerted action and joint efforts in the field of industrial policy of the member countries. The article suggests a three-component model of a concerted industrial policy in EAEU countries, including the harmonization of trade and industrial cooperation in the EAEU; coordination of national industrial policies of member countries; enforcement of joint supranational industrial policy of EAEU.

Key words: industrial policy, International Industrial Cooperation.

ВВЕДЕНИЕ

Углубляющийся технологический и технический отрыв промышленности развитых стран, определяющий снижение конкурентоспособности и потерю рыночных позиций отечественных производителей на мировом рынке, политика новой индустриализации в

развитых странах сопровождающаяся активным ограничением доступа к новейшим и стратегически важным технологиям для остальных стран, усиление глобальной конкуренции на мировых рынках и в ЕАЭС, появление новых центров мирового экономического развития (Индия, Китай), падение цен на сырьевые ресурсы и введение санкций против России стали причинами серьезных внешнеэкономических шоков для всех стран ЕАЭС. В Республике Беларусь падение экспорта наблюдается третий год подряд, а в 2015 году экспорт упал на 26,1% (по организациям промышленности на 29,4%). Падение промышленного производства в 2015 году в сопоставимых ценах составило 6,6%, (ВВП упал на 3,9%) [1]. Индексы объемов промышленного производства 2015 к 2014 году, в пересчете на доллары США еще хуже: Армения 90,3%, Беларусь 68,2%, Казахстан 63,8%, Кыргызстан 84,8%, Россия 66,6% [2]. Все это требует существенных изменений в проводимой интеграционной и промышленной политике стран ЕАЭС, требует совместных, согласованных действий, что и определяет высокую актуальность рассматриваемого вопроса.

В Беларуси вопросы развития промышленного комплекса и промышленной политики изучали С. Миксюк [3], М.В. Мясникович [4], С.С. Сидорский [5], А.Н. Сенько [6], И.Л. Телеш [7], А.М. Сасим [8], В.Ф. Байнев [9], Е.Н. Филиппенко [10], С.Ю. Солодовников [11]. Вопросы связанные с промышленной политикой в процессе интеграционного взаимодействия рассматривали Н.А. Бровко [12], С.Ю. Глазьев [13], М.Ю. Ильина [14], А.М. Выжитович, П.А. Ершов [15]. Проблемой оценки уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики занимались Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко, О.А. Бияков, Ю.Ш. Блам [16]. Достаточно подробный анализ теоретико-методологических основ промышленной политики и зарубежного опыта ее осуществления провел авторский коллектив во главе с К.Н. Андриановым [17].

Многочисленные публикации по вопросам интеграции стран ЕАЭС в основном касаются возможностей и перспектив, которые открываются для промышленных комплексов стран участниц при условии проведения согласованной экономической политики в ЕАЭС, не углубляясь, однако, в проблематику практического осуществления процесса согласования. Департаментом промышленной политики Евразийской экономической комиссии во главе с Сидорским С.С. разработаны «Основные направления промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС» [18], где сделана попытка проанализировать существующее положение в области промышленной политики и развития промышленности стран ЕАЭС на данный момент, а также обобщить основные направления и инструменты промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС предложенные на

межправительственном уровне, однако авторы работы ограничились в основном их перечислением, почти не касаясь проблематики их практической реализации.

Цель данной работы провести анализ факторов препятствующих процессу развития промышленных комплексов стран ЕАЭС, разработать модель формирования согласованной промышленной политики стран ЕАЭС на основе сочетания тактических и стратегических компонентов совместной деятельности в данной области.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Анализ основных тенденций в мировой экономике, а также внутренних факторов сдерживающих развитие промышленности в ЕАЭС показывает, что на современном этапе проявился ряд объективных препятствий, барьеров и противоречий как внешних, так и внутренних. Сложившиеся условия уже нельзя характеризовать как кризис, это скорее новые условия хозяйствования, требующие адекватной реакции в области промышленной политики страны.

Таблица 1 – Внешние и внутренние условия развития промышленности стран ЕАЭС на современном этапе

Внешние условия	Внутренние условия
Ослабление национальных валют стран ЕАЭС и связанное с этим повышение ценовой конкурентоспособности на рынках третьих стран.	Ослабление национальных валют стран ЕАЭС и связанное с этим снижение экспортных цен (и экспортной выручки) внутри ЕАЭС
Падение цен на нефть и нефтепродукты, калийные удобрения и связанное с этим сокращение валютных поступлений для всех стран ЕАЭС.	Сокращение объемов взаимной торговли стран ЕАЭС между собой и одновременное сокращение импорта из третьих стран.
Сокращение спроса на отечественную продукцию обрабатывающей промышленности за рубежом	Сокращение внутреннего спроса в странах ЕАЭС связанное с экономическим спадом
Усиление качественной конкуренции на внешних рынках, трудности в наращивании несырьевого экспорта в третьи страны	Усиливающаяся ценовая и неценовая конкуренция между производителями промышленной продукции внутри ЕАЭС между собой
Нестабильность мировой экономики (повторяющиеся мировые экономические кризисы)	Высокая зависимость темпов развития экономик стран ЕАЭС от состояния мировой экономики и цен на сырьевые товары.

Окончание таблицы 1

Внешние условия	Внутренние условия
Усиление экономического противостояния важнейших торговых партнеров (санкции против России, ответное эмбарго со стороны России, противостояние Украины и России, запрет на трансфер технологий со стороны развитых стран и др.).	Сокращение внутрисоюзных и транзитных перевозок и как следствие значительное падение объемов выручки компаний перевозчиков и поступлений таможенных и транспортных сборов в бюджет
Усиление роли ТНК и ФПГ в мировой экономике и торговле	Снятие барьеров в рамках Союза формирует условия для более широких возможностей производителя, одновременно усиливая конкуренцию
Политика новой индустриализации в развитых странах	Широкомасштабная модернизация промышленности в ЕАЭС (особенно России и Беларуси)
Нарастающая сложность производственных процессов, усложнение самой продукции, процессов ее конструирования, проектирования, управления производством	Несовершенная технологической структуры промышленного комплекса,
Ограничения на продажу высокотехнологичной продукции и технологий со стороны развитых стран	Отставание во внедрении современных систем управления процессами производства, применении модульного принципа проектирования, использовании быстро перенастраиваемых технологических линий

Негативное воздействие всего комплекса внешних и внутренних факторов во многом объясняет, почему в Беларуси и остальных странах ЕАЭС усилия правительств и проводимая промышленная политика пока не оказали существенного стабилизирующего эффекта на развитие промышленности. Решение всего комплекса обозначенных проблем для стран ЕАЭС невозможно в рамках чисто национальной промышленной политики, слишком высокий уровень открытости экономик. Очевидно, что изменение всего комплекса внешних и внутренних условий развития промышленности стран ЕАЭС требует мобилизации промышленно-производственного, научного и финансового потенциала всех стран-участниц на основе согласованной промышленной политики.

Таким образом, основными факторами определяющими невозможность развития промышленности стран ЕАЭС в рамках только национальной промышленной политики и абсолютную необходимость проведения согласованной промышленной политики ЕАЭС в целом являются:

- углубляющийся технологический и технический отрыв промышленности развитых стран, определяющий снижение конкурентоспособности и потерю рыночных позиций на мировом рынке;
- невозможность преодоления «технологического разрыва» в обозримой перспективе, в силу недостаточности собственных финансовых ресурсов и ограниченного доступа к заемным ресурсам;
- активное противодействие получению новейших и стратегически важных технологий со стороны развитых стран;
- усиление глобальной конкуренции на мировых рынках;
- использование третьими странами нерыночных методов в конкурентной борьбе (санкции, эмбарго и пр.);
- сокращение спроса на отечественную промышленную продукцию на мировых рынках.

Промышленная политика – это система принципов, инструментов и целей государственной координации экономического процесса в промышленности, посредством разработки долгосрочной экономической стратегии развития национального промышленного комплекса [19]. Исходя из общей теории управления, согласованность (координация) предполагает синхронизацию действий объектов и субъектов управления во времени и пространстве путем установления рациональных связей (коммуникаций) и обмена информацией между ними, с целью наиболее эффективного и оперативного достижения поставленных целей. Согласованность действий требует в первую очередь единства целей (их соответствие интересам каждого из участников), устранение противоречий между субъектами согласования, синхронизацию усилий и постоянный обмен информацией. В основном, осознание необходимости мобилизации промышленного и научного потенциала государств-членов ЕАЭС на уровне глав государств и правительств произошло, все участники интеграционного процесса понимают, что необходимы согласованные действия, однако механизм осуществления данного процесса пока отсутствует.

Цель промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС определена как: «реализация потенциала эффективного и взаимовыгодного взаимодействия государств обеспечения ускорения и устойчивости промышленного развития, повышения конкурентоспособности и инновационной активности промышленности государств» [20]. Предполагается что заданная цель будет достигнута путем развития кооперационного сотрудничества, импортозамещения промышленных товаров из третьих стран на общем рынке ЕАЭС, увеличения локализации производства, наращивание экспорта продукции обрабатывающей промышленности, ускорение технологического развития промышленных комплексов, устранения барьеров на пути движения промышленных

товаров на общем рынке ЕАЭС [18]. Однако, все вышеперечисленные направления являются тактическими. Даже полное и успешное решение данных задач не позволит промышленности ЕАЭС достичь решающих, стратегических преимуществ в мировой экономике.

Согласованная промышленная политика ЕАЭС, на наш взгляд, должна строиться из трех ключевых компонентов:

- согласование условий торговли и промышленной кооперации в рамках ЕАЭС;
- согласование национальных промышленных политик стран ЕАЭС;
- проведение совместной наднациональной промышленной политики стран ЕАЭС.

Важно четко обозначить, ключевые элементы для каждого компонента. Как пишет Солодовников С.Ю., «самые необходимые составляющие промышленной политики любой формы и модификации, четко сформулированы цели, объекты и субъекты, а также инструменты и средства ее осуществления» [11].

Таблица 2 – Ключевые элементы трех компонентной концепции формирования согласованной промышленной политики ЕАЭС

	1 уровень согласования Согласование условий движения товаров, факторов производства и знаний в рамках ЕАЭС	2 уровень согласования Согласование национальных промышленных политик и развитие промышленной кооперации стран ЕАЭС	3 уровень согласования Проведение совместной наднациональной промышленной политики стран ЕАЭС
1	2	3	4
Предмет согласования	Система межправительственных договоров и соглашений по либерализации и унификации условий движения товаров, факторов производства и знаний в рамках ЕАЭС, проведение единой таможенной политики в отношении третьих стран.	Инструменты государственной промышленной политики, в т.ч. меры государственной поддержки, условия защиты внутреннего рынка, степень локализации совместных и иностранных производств на территории стран ЕАЭС, преференции, льготы и особые условия налогообложения и др.	Конкретные мегапроекты промышленного инновационного и инвестиционного сотрудничества глобального характера. Проекты по формированию совместных ТНК и ФПГ, совместные действия на международной арене. Программа импорто-замещения в рамках ЕАЭС. Программа развития и размещения производительных сил ЕАЭС.

Окончание таблицы 2

1	2	3	4
Субъект согласования	Президенты и правительства стран-членов, наднациональные структуры ЕАЭС	Все субъекты промышленной политики [19]	Правительства стран, наднациональные структуры ЕАЭС, крупные хозяйствующие субъекты
Объект согласования	Условия движения товаров, факторов производства и знаний в рамках ЕАЭС.	Национальные промышленные политики, Экономические интересы субъектов национальных промышленных политик стран ЕАЭС.	Долгосрочная совместная экономическая стратегия развития промышленного комплекса ЕАЭС как единой системы, оказывающая существенное влияние на геоэкономическую ситуацию в мировой экономике, и способная задать долгосрочные тренды в экономическом развитии всего Евразийского континента.
Методы согласования	Переговоры глав государств, правительственных комиссий, деятельность наднациональных структур ЕАЭС.	Деятельность посольств и торговых представительств, периодическое проведение конференций и форумов, создание постояннодействующих консультационных межправительственных центров и комиссий, переговоры на уровне отдельных предприятий, межрегиональные контакты местных органов власти, контакты соответствующих министерств и ведомств.	Совместное стратегическое планирование.
Цель согласования	Формирование условий для быстрого и эффективного трансфера товаров, факторов производства и знаний.	Формирование единой экономической системы в промышленности путем постепенного качественного и количественного усиления взаимосвязей между экономическими субъектами.	Завоевание стратегических конкурентных преимуществ на мировом рынке, доминирование на евразийском экономическом пространстве.

По первому направлению, т.е. в области согласования условий движения товаров, факторов производства и знаний в рамках ЕАЭС сделано достаточно много. Регулярные встречи глав России и Беларусь, а также стран ЕАЭС, большое число подписанных межправительственных договоров и соглашений, многочисленные публикации по вопросам возможностей и перспектив от проведения согласованной экономической политики в ЕАЭС формируют основу для активного развития промышленного сотрудничества. **Проводимая** Департаментом промышленной политики **ЕЭК** в настоящее время работа направлена в основном на устранение барьеров препятствующих функционированию внутреннего рынка Евразийского экономического союза, а также изъятий и ограничений в отношении движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Очевидно, что такая работа необходима, и является базисом для любых интеграционных процессов в международной экономике. Без подписания соответствующих договоров и соглашений речь шла бы не о формировании экономического союза и согласованной промышленной политики, а о простых торгово-экономических отношениях между странами. Вместе с тем, уже сейчас наблюдается явное несоответствие количества подписанных межправительственных соглашений («интеграции сверху»), и сокращающейся активности экономического взаимодействия субъектов хозяйствования («интеграции снизу»). Объективной причиной данного явления, на наш взгляд, является наличие собственных, национальных интересов у каждой страны и региона, что приводит к противоречию интересов субъектов хозяйствования. Интеграционная практика показывает, что общие для всех стран ЕАЭС интересы пока не сформированы [21]. В этой связи можно утверждать, что устранение барьеров и ограничений является необходимым, но недостаточным условием развития интеграции в ЕАЭС.

Анализируя динамику интеграционных процессов по второму направлению, т.е. промышленной кооперации и согласованию промышленных политик стран-членов, необходимо отметить, что сотрудничающие стороны активно ищут производственные проекты, позволяющие им максимально кооперироваться и «уходить» от простой купли-продажи. Наиболее крупные проекты производственной кооперации сложились между компаниями России и Беларуси. В области автомобилестроения традиционными стали связки: «МАЗ», «БелАЗ» -, «ГАЗ», «КамАЗ», «Силовые машины»; Минский моторный завод - Тутаевский моторный завод; «Гомсельмаш», МТЗ, - «Ростсельмаш», «ЧТЗ-Уралтрак». Имеются проекты технологической кооперации России с Казахстаном в области техобслуживания и промышленной сборки вертолетов: «Вертолеты России» - «Казахстан Инжиниринг»; локомотивосборочный завод в Астане с участием «Трансмашхолдинга»

(Россия); производство вагонов на базе Алмаатинского вагоноремонтного завода. Примером кооперации между Беларусью и Казахстаном являются отношения между Петропавловским заводом тяжелого машиностроения и Минским заводом колесных тягачей. Кроме того, в Казахстане организовано 12 сборочных производств белорусской техники (ПО «БелАЗ», РУП «МТЗ», ПО «Гомсельмаш», ОАО «Минский моторный завод», ОАО «Минский автомобильный завод», РУП «Завод «Могилевлифтмаш», ОАО «Бобруйскагромаш» и ОАО «Белкард») [22]. Важным этапом научно-технического сотрудничества является принятое 13 апреля 2016 года Положение о формировании и функционировании евразийских технологических платформ [23] которые предполагается реализовать через участие Беларуси и Казахстана и других стран ЕАЭС в Российских технологических платформах, которые в свою очередь создавались по образу и подобию Европейских Технологических платформ.

Как видим, примеры сотрудничества несомненно есть, однако аналогичные примеры промышленного сотрудничества есть и с другими странами (например с Китаем). Очевидно, что ЕАЭС как глобальный интеграционный проект имеет гораздо больший потенциал и сотрудничества на существующем уровне явно не достаточно (иначе товарооборот между странами ЕАЭС не упал бы в 2015 году более чем на 25% [24]). Заявленные основные направления промышленного сотрудничества такие как: Евразийские технологические платформы, Межгосударственные программы и проекты в инновационной сфере, Евразийские инновационные промышленные кластеры развиваются пока крайне медленно, а по вопросам согласования промышленных политик стран-членов ведется только предварительная, аналитическая работа анализа и сопоставления национальных программ развития промышленности. В реальности отсутствуют даже теоретико-методологические подходы к вопросу согласования. По данному направлению нами разработан алгоритм и предложена методика согласования интересов субъектов промышленных политик стран ЕАЭС, изложенные в ранее опубликованных нами работах [25].

Интеграционное объединение ЕАЭС само по себе является мегапроектом современности, однако пока это больше политический мегапроект, имеющий крайне слабое отражение в экономике стран участниц. Кроме того, по мере спада взаимной экономической активности и наращивания взаимовыгодного сотрудничества с третьими странами (например с Китаем), появляются некоторые сомнения в целесообразности, а главное в перспективности данного интеграционного образования. В этой связи, реализация третьего направления предложенной нами модели является совершенно необходимым условием

его существования и развития. Масштабность самого понятия согласованной промышленной политики стран ЕАЭС, как и самого проекта ЕАЭС требует адекватных, масштабных задач. Очевидно, что задачи догоняющего типа априори закрепляют экономику ЕАЭС в положении аутсайдера (догоняющего). Для завоевания стратегических конкурентных преимуществ, необходимы задачи, меняющие саму архитектуру современной мировой экономики.

Третье направление предложенной нами модели предполагает проведение совместной наднациональной промышленной политики стран ЕАЭС, и в качестве основного механизма его реализации предлагается использовать стратегию реализации совместных глобальных мегапроектов (стратегических инициатив). Под глобальностью проекта понимается его способность существенно повлиять на геоэкономическую ситуацию в мировой экономике, а также задать долгосрочные тенденции в экономическом развитии всего Евразийского континента.

На национальном уровне подобных проектов реализуется, в настоящий момент, достаточно много, особенно в России: Программа комплексного перевооружения в России, Космическая программа России (ввод космодрома «Восточный» - её первый этап), Программа Развития авиационной промышленности, Мегапроекты «Урал полярный - Урал промышленный», «Ямал», освоение шельфа Баренцева моря, БАМ-2, Северный морской путь, и др. В Беларуси это строительство атомной электростанции, строительство второй кольцевой дороги в Минске. Многие из проектов реализуется совместно с Китаем, например Сила Сибири в России, Великий камень в Беларуси, освоение крупнейшего месторождения нефти Кашаган в Казахстане. Однако, совместных мегапроектов трех, а тем более пяти стран ЕАЭС пока не наблюдается.

Все вышеперечисленные проекты носят национальный характер, как по стратегическому замыслу, так и по ожидаемому эффекту, и не совсем подходят для консолидации промышленных комплексов стран ЕАЭС и агрегирования их в единую производственно-экономическую систему.

Проект должен, во-первых, быть востребован экономикой всех стран-участниц (что обеспечит их заинтересованность), а во-вторых должен обеспечить максимальную нагрузку на промышленный потенциал всех стран-участниц (что обеспечит их развитие и максимальный мультипликативный эффект).

В данном контексте принципиальным является даже не сам объект, т.е. определенный мегапроект, а конкретная точка приложения усилий всех стран ЕАЭС - процесс объединяющий усилия по развитию национальных промышленных комплексов, и направляющий их в едином направлении. Основные исходные требования к выбору мегапроекта можно сформулировать следующим образом:

1. Возможность поэтапного осуществления, освоения и ввода в действие.
2. Максимальный геоэкономический эффект (проект должен объединить экономики стран ЕАЭС в единую производственно-экономическую систему и создать основу для ее расширения).
3. Максимальный мультипликативный эффект (проект должен стимулировать формирование длинных цепочек стоимости).
4. Повышение качества жизни граждан.
5. Максимальное использование собственного промышленно-производственного потенциала.
6. Стимулирование формирования высокотехнологичных производств.
7. Стимулировать развитие территорий не только в ЕАЭС но и у стран соседей.
8. Иметь возможность расширения и перспективы развития.

Интересующий нас мегапроект может быть связан с космическими технологиями (совместная космическая станция, полет на Марс). В его реализации сможет участвовать достаточно узкий круг промышленных предприятий в основном из России и Беларуси, однако, как отмечает С.Ю. Солодовников: «Учитывая косвенные эффекты, обусловленные трансферами 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» [26]. Международный опыт показывает, что создание одного рабочего места в авиастроении формирует, от 50 до 100 рабочих мест в смежных отраслях.

Удачным, на наш взгляд, является вариант озвученный В.И. Матвиенко в докладе интеграционного клуба при председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации за 2015 год: «... о создании трансевразийского пояса развития, который может связать современной инфраструктурой Европу и Азию от Атлантического до Тихого океана, в несколько раз увеличить объемы и скорость пассажиропотоков, товарообмена, обмена информацией между ними. Реализация такого мегапроекта дала бы мощные стимулы строительной отрасли, IT-индустрии, энергетическому комплексу» [22]. Подобные проекты, предложенные Китаем это Железная дорога Пекин-Москва через Алматы, Великий шелковый путь («Один пояс - один путь»). В мае 2015 года главы России и Китая подписали Совместное заявление Российской Федерации и Китайской Народной Республики о сотрудничестве по сопряжению строительства Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути. Беларусь

и Казахстан также подключились к обсуждению данного вопроса и внесли свои предложения относительно маршрута строительства. Однако, идея сопряжения ЕАЭС и Экономического пояса Шелкового пути упирается в проблемы логистики, низкого уровня инфраструктуры на территории предполагаемого строительства и определенного недоверия друг другу. Кроме того, Китай совсем не спешит с реальным воплощением проекта. На наш взгляд, странам ЕАЭС необходим свой инфраструктурный проект. Например, создание трансевразийского транспортно-информационного коридора: одного с запада на восток, из Европы через Минск, Москву, Астану, Бишкек в Китай, второго с севера на юг, из Европы, через Минск, Москву, Тбилиси, Ереван, в Иран и Турцию. Предлагаемый коридор должен включать (как минимум) скоростную железную дорогу грузового и пассажирского назначения, линии высокоскоростной передачи информации большой пропускной способности (оптоволоконные или лучше), высоковольтные линии электропередач. Строительство таких транспортных коридоров позволит, во-первых, существенно повысить конкурентные преимущества и инвестиционную привлекательность всего региона, существенно повысить мобильность товаров, трудовых и прочих ресурсов, повысить качество жизни граждан, проживающих в регионе, вовлечь максимальное количество промышленных предприятий стран ЕАЭС, как традиционных, так и высокотехнологичных отраслей, обеспечив спрос на их продукцию и услуги на длительное время. Важным аспектом является то, что положительный эффект от реализации данного проекта возникает практически сразу (при строительстве даже небольшого отрезка пути) и возрастает по мере продолжения строительства. Обязательным условием реализации проекта является производство всего оборудования, транспортных средств и подвижного состава на территории ЕАЭС.

Как уже отмечалось ранее согласованная промышленная политика не заменяет и не отменяет национальных промышленных политик, так и совместная политика стратегических инициатив не должна заменять и отменять национальных проектов в промышленности. Совместная наднациональная промышленная политика стран ЕАЭС должна быть направлена вовне. Принципиальная схема сочетания трех направлений формирования согласованной промышленной политики стран ЕАЭС представлена на рисунке.



Принципиальная схема сочетания трех компонентов формирования согласованной промышленной политики стран ЕАЭС

Реализация предложенной концепции позволит преодолеть выявленные ранее факторы-ограничители развития промышленного комплекса ЕАЭС:

- сокращение спроса на отечественную промышленную продукцию на мировых рынках за счет активизации внутреннего спроса и мультипликативного эффекта при реализации совместных стратегических мегапроектов, совместной политики импортозамещения в рамках ЕАЭС;

- углубляющийся технический отрыв и противодействие получению новейших и стратегически важных технологий со стороны развитых стран за счет вовлечения заинтересованных стран и международных корпораций в реализуемые стратегические мегапроекты на условиях размещения новых производств на территории ЕАЭС, и переноса современных технологий, разработки собственных новейших технологий востребованных при реализации совместных мегапроектов;

- усиление глобальной конкуренции на мировых рынках, снижение конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий и потерю ими рыночных позиций на мировом рынке за счет политики импортозамещения в рамках ЕАЭС, изменения транспортных и информационных потоков, изменения позиции ЕАЭС в мировой экономике (уход от роли вечно догоняющего аутсайдера к роли задающего новые направления развития мировой экономики лидера);

- дефицит собственных финансовых ресурсов и ограниченный доступ к заемным ресурсам за счет объединения усилий 5 стран ЕАЭС, ресурсов Евразийского банка развития и привлечения инвесторов заинтересованных в реализации совместных мегапроектов;

- использование третьими странами нерыночных методов в конкурентной борьбе (санкции, эмбарго и пр.) за счет повышения заинтересованности международных корпораций и субъектов хозяйствования из третьих стран участвовать в реализации глобальных проектов, в инвестировании и других экономических отношениях с субъектами хозяйствования ЕАЭС (выстраивания отношений на уровне предприятий, минуя уровень государств).

ВЫВОДЫ

Подводя итог можно констатировать, что на современном этапе проявился ряд объективных препятствий, барьеров и противоречий сдерживающих развитие промышленности в ЕАЭС как внешних, так и внутренних. Сложившиеся условия уже нельзя характеризовать как кризис, это скорее новые условия хозяйствования, требующие адекватной реакции в области промышленной политики страны. Объективные факторы определяющие развитие промышленности всех стран ЕАЭС, такие как усиление глобальной конкуренции усугубляющаяся технологическими изменениями в промышленности и политикой новой индустриализации в развитых странах, появление новых центров мирового экономического развития (Индия, Китай), усиление конкуренции в самом ЕАЭС предопределяют необходимость мобилизации промышленного и научного потенциала государств-членов ЕАЭС, однако механизм осуществления данного процесса пока не проработан.

Нами предложено строить согласованную промышленную политику ЕАЭС на основе 3 ключевых компонентов: согласование условий торговли и промышленной кооперации в рамках ЕАЭС направленное на формирование условий для быстрого и эффективного трансфера товаров, факторов производства и знаний; согласование национальных промышленных политик стран ЕАЭС направленное на формирование единой экономической системы в промышленности путем постепенного

качественного и количественного усиления взаимосвязей между экономическими субъектами; проведение совместной наднациональной промышленной политики стран ЕАЭС направленное на завоевание стратегических конкурентных преимуществ на мировом рынке, доминирование на евразийском экономическом пространстве. По каждому из обозначенных направлений уже имеется определенный задел, однако все осуществляемые в настоящее время мероприятия в данной области носят тактический характер, направлены на поддержание собственных предприятий стран-членов и не могут обеспечить стратегических конкурентных преимуществ как для национальных экономик по отдельности, так и для ЕАЭС в целом. Реализация предложенной концепции во многом позволит преодолеть выявленные ранее факторы-ограничители развития промышленного комплекса ЕАЭС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Промышленность Республики Беларусь. Статистический сборник, 2016 [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_5412/. – Дата доступа: 16.08.2016.
2. Государства – члены Евразийского экономического союза в цифрах: статистический ежегодник [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2015. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_akroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook_2015.pdf. – Дата доступа: 20.08.2016.
3. Миксюк, С.Ф. Концептуальные и методические подходы к среднесрочному прогнозированию развития промышленного комплекса Республики Беларусь / С.Ф. Миксюк, И.Л. Телеш, // Белорусский экономический журнал. - 2008. - № 1. - С. 36-45
4. Мясникович, М.В. Государственное регулирование инновационной деятельности: Уч. пос. / М.В. Мясникович, Н.Б. Антонова, Л.Н. Нехорошева. – Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2005. – 235 с.
5. Сидорский, С.С. Промышленное сотрудничество в ЕАЭС – мощный фактор экономического развития [Электронный ресурс] / Республика. - Минск, 2015. - Режим доступа: <http://respublika.sb.by/obshchestvo-27/article/promyshlennoe-sotrudnichestvo-v-eaes-moshchnyy-faktor-ekonomicheskogo-razvitiya.html>. – Дата доступа: 20.08.2016.

6. Сенько, А. Н. Обеспечение экономической безопасности промышленного комплекса Республики Беларусь на стадии его роста: дис. д-ра эконом. наук: 08.00.05 / А. Н. Сенько. - Минск, 2008. - 245 л.
7. Телеш, И. Л. Совершенствование прогнозирования важнейших показателей развития промышленного комплекса Республики Беларусь: Дис. .канд. эконом. наук: 08.00.05 / И. Л. Телеш. - Минск, 2010. - 112 л.
8. Сасим, А. М. Промышленность Беларуси в XX столетии: учеб. пособие / А. М. Сасим. Минск: Экоперспектива, 2001.
9. Байнев, В. Ф. Факторы деиндустриализации и девальвация национальной валюты как важнейший из них / В. Ф. Байнев // Белорус. экон. журн. 2009. № 3. С. 14-24.
10. Филиппенко, Е. Н. Промышленная политика в транзитивной экономике / Е. Филиппенко // Журнал меж-дународного права и международных отношений. - 2010. - №2. - С. 22-26.
11. Солодовников, С.Ю. Понятие промышленной политики / М.С. Белявская, С.Ю. Солодовников // Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы. Сборник трудов IX Международной научно-практической конференции. - Полесский государственный университет. - Пинск, 2015. - С. 11-12.
12. Бровка Н. А. Развитие экономических интеграционных процессов на современном этапе: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Н. А. Бровка. - Бишкек, 2011. - 330 с.
13. Глазьев, С.Ю. Доклад о целях проблемах и мерах государственной политики развития и развития и интеграции Москва, 29 Января 2013 [Электронный ресурс] / База документов. - Москва, 2013. - Режим доступа: <http://reftrend.ru/642462.html>. – Дата доступа: 20.08.2016.
14. Ильина, М.Ю. Единое инновационное пространство как фактор реиндустриализации экономик государств - членов ЕАЭС [Электронный ресурс] / Сайт webeconomy.ru. - Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=3231&type=news>. – Дата доступа: 20.08.2016.
15. Выжитович, А.М. Ершов П.А. Евразийская интеграция против импортозамещения: противоречия и возможности. [Текст] / А.М. Выжитович, П.А. Ершов. // Россия и евразийский мир: прошлое, настоящее, будущее : материалы междунар. науч.-практ. конф., г. Новосибирск, 15 мая 2015 г. / науч. ред. С. В. Козлов — Новосибирск : Изд-во СибАГС, 2015. — 362 с.
16. Фридман, Ю.А. Оценка уровня согласованности экономических интересов субъектов региональной промышленной политики / Ю.А. Фридман, Г.Н. Речко, О.А. Бияков, Ю.Ш. Блам / Регион: экономика и социология, 2008, № 3, с. 78-96.

17. Промышленная политика в условиях новой индустриализации Андрианов К.Н. [и др.]; под ред. Толкачева С.А. – М.: МАКС Пресс, 2015. - 252 с.

18. Основные направления промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС / Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2016. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/SiteAssets/брошюра%20рус%20ОК%20NEW.pdf. - Дата доступа 16.08.2016

19. Гурский, В.Л. Механизм действия факторов обуславливающих формирование и эволюцию промышленной политики в Республике Беларусь / В.Л. Гурский // Научные труды Академии управления при Президенте Республики Беларусь. - Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Вып. 17. Экономика. Право. Идеология. – 2015. – С. 109-123.

20. Об Основных направлениях промышленного сотрудничества в рамках Евразийского экономического союза Решение Евразийского Межправительственного Совета 8 сентября 2015 г. № 9 г. Гродно // Нац. правовой Интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015. - Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=f91500234>. – Дата доступа: 20.08.2016..

21. Гурский, В.Л. Объективные предпосылки несоответствия формальной и реальной составляющей процесса развития промышленного сотрудничества в рамках ЕАЭС / В.Л. Гурский // Развитие экономики политики социума: состояние, проблемы, перспективы: Научный журнал ISSN 2409-7799/ Санкт-Петербургский государственный экономический университет; гл. ред. А.Л.Пастухов. - Санкт-Петербург, 2016. – №5. – С.44-59.

22. Научно-техническое сотрудничество как фактор евразийской экономической интеграции. Ежегодный доклад интеграционного клуба при председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации за 2015 год [Электронный ресурс] / Издание Совета Федерации. – Москва, 2016. – Режим доступа: <http://www.council.gov.ru/media/files/rAMxTGk0OVCzWQHTXaq4AwGba6Iplopl.pdf>. - Дата доступа: 16.08.2016.

23. Об утверждении Положения о формировании и функционировании евразийских технологических платформ [Электронный ресурс] / Решение Евразийского межправительственного совета 13 апреля 2016 г. № 2.– Москва, 2016. – Режим доступа: <http://test.pravo.by/main.aspx?guid=3871 &p0=F91600069>. - Дата доступа: 16.08.2016.

24. Об итогах взаимной торговли товарами Евразийского экономического союза Январь – декабрь 2015 года [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2016. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/analytics/Documents/Analytics_I_201512.pdf. – Дата доступа: 20.08.2016.

25. Гурский, В.Л. Моделирование процесса согласования промышленной политики стран ЕАЭС / В.Л. Гурский // Сацыяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. - Минск, 2016. - № 2. - С. 121-134.

26. Солодовников, С.Ю. Проблемы и перспективы перехода Республики Беларусь к новому технологическому укладу: сквозь призму экономики космоса / С.Ю. Солодовников, А. А. Чурсин, Ю.В. Мелешко // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. - 2015. - № 5. – С. 241-246.

Статья поступила в редакцию 03 сентября 2016 года.

УДК [330.341.1+ 339.972]

ОЦЕНКА АДАПТИВНОСТИ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕАЭС
К ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЦЕССАМ В УСЛОВИЯХ
АКТИВИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

А.Ш. МАРГАРЯН

канд. экон. наук, доцент, декан факультета регулирования экономики
и международных экономических отношений Армянского
государственного экономического университета, г. Ереван, Армения

С.Ю. СОЛОДОВНИКОВ

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

Д.Р. ГАЛОЯН

д-р экон. наук, доцент кафедры международных экономических
отношений Армянского государственного экономического университета
г. Ереван, Армения

*Исследование выполнено при поддержке ГКН МОН РА в рамках
совместного Армяно-Белорусского исследовательского проекта № 13 РБ-
059 (финансовая поддержка Государственного комитета науки при
Министерстве образования и науки РА).*

Аннотация

*Решение основных экономических проблем в рамках регионального
интеграционного объединения тесно связано с необходимостью
улучшения инвестиционных и экономических отношений и структуры
экономик, входящих в него стран для повышения конкурентоспособности,
как самих этих стран, так и всего объединения в глобальной экономике.*

*Анализ мирового опыта и история становления и развития новых
независимых государств в постсоциалистический период показывают,
что противостоять вызовам и угрозам XXI века можно лишь на базе
многопланового и разностороннего межгосударственного инвести-
ционного сотрудничества.*

*В данной статье, с помощью эмпирического межотраслевого анализа,
оценена связь между макроэкономическими показателями и потоками
иностраных инвестиций стран членов Евразийского экономического*

союза с целью выявления чувствительных к инвестициям областей национальных экономик.

Ключевые слова: инвестиции, адаптивность, интеграция, макроэкономические показатели, дисперсионная модель.

Abstract

Atom Margaryan, Sergej Solodovnikov, Diana Galoyan- Evaluation of adaptiveness of EAEU Member states to investment processes in the Conditions of Regional economic Integration Activization.

The solution of basic economic problems in the framework of regional integration unions is closely linked to the need of improving the investment and economic relations, as well as the economic structure of member countries, which aims to enhance both the competitiveness of individual economies and the competitiveness of the union in global economy.

Analysis of international experience and the history of the development of new independent states in the post-socialist period show that the challenges and threats of the XXI century can be confronted only based on a multi-faceted and versatile interstate investment cooperation.

In this article based on empirical cross-sectoral analysis the author has evaluated the dependence of macro-economic indicators and the flow of foreign investments of member countries of the Eurasian economic Union. It allowed identifying the sensitive to investments areas of national economies.

Key words: investments, adaptability, integration, macroeconomic indicators, dispersion model.

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня, в условиях международной конкурентной борьбы, на первый план выходят международные компании с открытым доступом к международным потокам прямых инвестиций, что в дальнейшем принимает во внимание способность традиционной теории объяснить и предсказать растущую важность использования инструментов привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Улучшение инвестиционного потенциала национальных экономик дает возможность повышения конкурентоспособности и возможного увеличения роста ВВП, что в совокупности скажется на росте инвестиционного потока в регион. Созданная в 2012 г. Евразийская экономическая комиссия, как наднациональный орган Евразийского экономического Союза (ЕАЭС) позволяет курировать вопросы инвестиционной деятельности, вести мониторинг и анализ инвестиционных поступлений.

Однако распределение поступающих инвестиций будет неравномерным, поскольку у всех государств различные сравнительные конкурентные преимущества и инвесторы имеют право выбора наиболее привлекательной части региона ЕАЭС, что в целом может привести к реорганизации и дифференциации целого ряда производственной деятельности, а, следовательно, и перетоку капитала в рамках государств ЕАЭС. Для понимания перспективности избирательного поведения инвестора следует рассмотреть экономические позиции стран ЕАЭС.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Наиболее выгодными приоритетами для создания бизнеса из стран ЕАЭС являются экономики Казахстана и России – наблюдается положительная динамика показателей прироста инвестиций в 2014 г. Республика Беларусь и Республика Армения имеют обратную динамику. Именно поэтому инвестиционный эффект будет здесь не ярко выражен. Рассмотрим динамику инвестиционного сотрудничества для развития ЕАЭС (рисунок 1). Анализ объёмов прямых инвестиций 2009-2014гг. в ЕАЭС показывает, что сотрудничество стран-членов не оказало существенного влияния на потоки иностранных инвестиций. С точки зрения притока ПИИ очевидно улучшение показателя Беларуси, особенно в 2011 году, когда объем инвестиций достиг 4 млрд. долларов США. Однако после членства в ЕАЭС, инвестиции сократились в два раза.

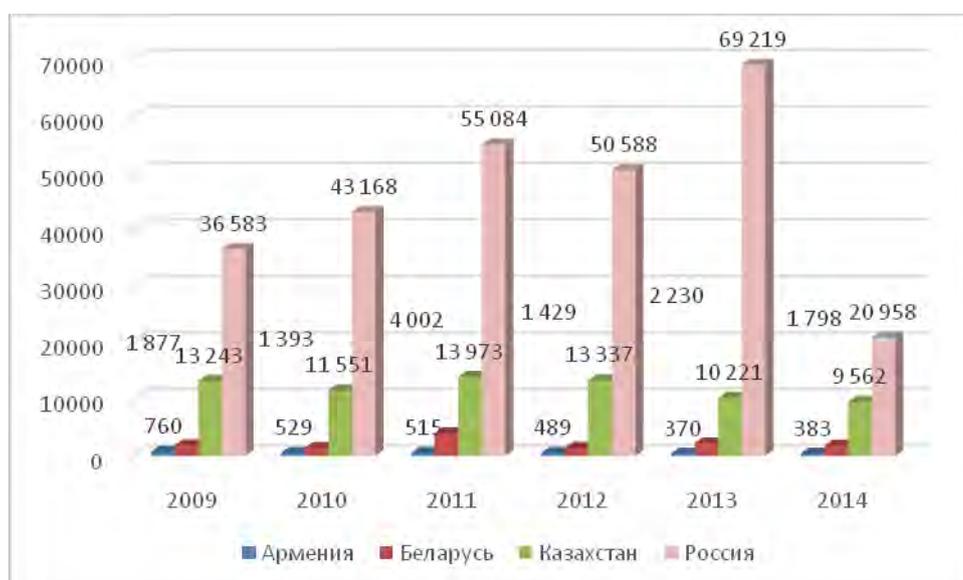


Рисунок 1 – Динамика притока инвестиций в страны ЕАЭС (млн долларов). Источник: World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance

В 2014 году в Казахстане объем инвестиций сократился более чем на 29% по сравнению с годом присоединения к Евразийскому экономическому союзу. Что касается Армении, поскольку Армения вступила в ЕАЭС 1 января 2015 г., то цифры, представленные в рисунке, не могут считаться результатом интеграции страны с членами ЕАЭС. Тем не менее, с начала 2013 года страна проводит политику, направленную на членство в ЕАЭС, что по существу привело к потере заинтересованности западных стран в экономике страны. Российские инвестиции существенно росли до 2013 года. В 2014 году, по сравнению с 2013г., инвестиции сократились на 48,3 млрд. долларов, что, конечно же, обусловлено политикой экономической изоляции США и европейских стран по отношению к России, а также продолжающимся глобальным финансовым кризисом. В том же году, инвестиции, сделанные Российской Федерацией, также были сокращены в размере 30,0 млрд. долларов, в то время как в 2013 году они достигли максимума последних шести лет.

Анализ инвестиционного потенциала стран-членов Евразийского экономического союза, а также проведенное эмпирическое исследование дали возможность оценить инвестиционные возможности Армении и стран ЕАЭС, и разработать рекомендации по их расширению. Для определения ключевых экономических областей, влияющих на инвестиции, проанализирована связь между основными макроэкономическими показателями и ПИИ обсуждаемых стран. Для сравнительного анализа были исследованы показатели, влияющие на развитии регионального сотрудничества: приток ПИИ, стабильность валютного курса, объем промышленного производства, стабильность инфляции, валютные шоки, реальные шоки, монетаризация ВВП. Исследование проводилось на основе макроэкономических показателей 2006-2014 гг. Было проведено междисциплинарное эмпирическое исследование, в ходе которого 7 индикаторов с 36 наблюдениями были рассчитаны и использованы.

Таким образом, для исследования были проведены следующие действия:

1. ***Анализ основных макроэкономических показателей исследуемых стран.*** На первом этапе исследования макроэкономические показатели всех стран были сопоставлены с соответствующими показателями России, так как с точки зрения экономического и инвестиционного сотрудничества, Россия является самой мощной страной в регионе и основным торговым и инвестиционным партнером РА (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ макроэкономических показателей стран ЕАЭС с РФ

Страны	Вес ПИИ	Стабильность обменного курса	Объем промышленного производства	Стабильность инфляции	Валютные шоки	Реальные шоки	Монетаризация ВВП
Армения	0,6711	0,0807	0,0323	0,0088	0,0081	0,0279	0,3573
Беларусь	0,5672	0,2132	0,045	0,1371	0,0009	0,0791	0,3699
Казахстан	0,7577	0,0303	0,0069	0,0108	0,0409	0,0443	0,4312
Киргизия	0,9231	0,0611	0,0038	0,0603	0,0228	0,0624	0,3829
В среднем	0,7330	0,0977	0,0513	0,0439	0,0267	0,0467	0,4111

2. *Эмпирическое исследование*, которое фокусируется на оценке зависимости притока прямых иностранных инвестиций и других макроэкономических показателей наблюдаемых стран.

Эмпирическая модель исследования следующая:

$$FD (FDI_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 SD (E_{ij}) + \alpha_2 SD (IP_{ij}) + \alpha_3 SD (CPI_{ij}) + \alpha_4 SD (M_{ij}) + \alpha_5 SD (Y_{ij}) + \alpha_6 FD (GDP_{ij}) + \xi_{ij};$$

$$FD (FDI_{ij}) = 0.586 + 3.5 SD (IP_{ij}) + 1.28 SD (CPI_{ij}) + 1.9 SD (M_{ij}) - 3.3 SD (Y_{ij}) - 0.47 FD (GDP_{ij}) + \xi_{ij}.$$

Результаты анализа данных и расчета соответствующих показателей представлены в таблице 2.

Вес ПИИ. Высокое значение этого показателя свидетельствует о том, что страна обеспечивает хорошую среду для притока прямых иностранных инвестиций. Среднее значение, которое составляет 0,733, считается расчетным.

Таблица 2 – Резюме расчетных показателей

Страны	Вес ПИИ	Стабильность обменного курса	Объем промышленного производства	Стабильность инфляции	Валютные шоки	Реальные шоки	Монетаризация ВВП
Армения				V	V		
Беларусь					V		
Казахстан	V	V	V	V			V
Киргизия	V		V				

Стабильность обменного курса. Высокое значение этого показателя означает, что страна может иметь высокие расходы. Одна треть среднего значения, которое является показателем колебания к российскому рублю

и составляет 0,049, считается расчетным. По этому показателю самое большое колебание у Беларуси, а показатель Казахстана соответствует условию.

Объем промышленного производства. Высокое значение этого показателя представляет собой огромную асимметрию реальных шоков. Полученные результаты показывают, что половина среднего показателя составляет 0,025. На основе полученных результатов, только Казахстан и Кыргызия имеют низкие значения колебаний.

Стабильность инфляции. Различия и колебания уровня инфляции приводят к колебаниям валютных курсов. Для описания колебаний в исследуемых странах, половина среднего показателя (0,022) считалось минимальным значением. В эту группу вошли Армения и Казахстан.

Валютные шоки. Различия денежно-кредитных политик в исследуемых странах, характеризуются различными уровнями инфляции, что приводит к различиям покупательной способности. Половина среднего показателя (0,013) посчиталось минимальным значением. В эту группу вошли Армения и Беларусь.

Реальные шоки. Высокие значения коэффициента корреляции между двумя странами отражают тот факт, что в этих экономиках происходят симметричные шоки. В данном случае порогом считалась половина среднего показателя - 0,023, которому не соответствует ни одна из исследуемых стран.

Монетаризация ВВП. Среднее значение этого показателя составляет 0,411 и, соответственно, самый высокий показатель у Казахстана.

Данные свидетельствуют о том, что из наблюдаемых стран только показатели Казахстана отвечают большинству критериям.

Во второй части исследования, мы провели эмпирический межотраслевой анализ и попарно сравнили показатели всех стран (таблица 3).

Таблица 3 – Результаты эмпирического межотраслевого анализа

<i>Зависимая переменная - ПИИ</i>					
Объем промышленного производства	3,51**	Валютные шоки	1,93	Монетаризация ВВП	-0,471
	1,66		2,89		0,64
Стабильность инфляции	1,28	Реальные шоки	-3,31**	Константа	0,586
	1,47		1,478		0,362
Наблюдения - 36			*** p < 0,01 ** p < 0,05, * p < 0,1		

Наблюдались 7 показателей, из которых 1 является независимой переменной (вес ПИИ), в то время как остальные 6 являются зависимыми переменными, которые оказывают существенное или не существенное, положительное или отрицательное влияние на независимую переменную.

Результаты показывают, что с точки зрения объема промышленного производства, стабильности инфляции и валютных шоков связь с ПИИ положительная, что соответствует нашей теоретической гипотезе. Другие переменные, такие как реальные шоки и монетаризация ВВП негативно влияют на объем притока ПИИ, так как рост этих показателей на один пункт приводит к снижению объемов ПИИ соответственно на -3,31 и -0,47 пунктов. Почти все показатели статистически достаточно высоки, за исключением монетаризации ВВП, которая не очень хорошо описывает представленную модель, но в то же время влияние этого показателя не отвергает теоретическую гипотезу. Проверены также параметры, которые показывают свойства ошибок модели: дисперсия ошибок модели постоянна, так как между ними нет автокорреляции.

ВЫВОДЫ

1. Эмпирические данные показывают, что объем промышленного производства оказывает существенное положительное влияние на привлечения ПИИ: увеличение объема промышленного производства на 1 пункт приводит к увеличению объема ПИИ на 3,5 пункта.

2. Структурные, правовые и интеграционные различия между наблюдаемыми странами влияют на их способность противостоять экономическим потрясениям и на проведение экономической политики. Таким образом, в рамках Союза важное значение имеет существование таких режимов и инфраструктур, которые унифицируют воздействия различных потрясений на экономики стран.

В данный момент на постсоветском пространстве, углубление региональной интеграции имеет постоянный характер и поэтому обеспечение устойчивого социально-экономического развития стран-членов должно стать приоритетом регионального экономического сотрудничества. Оно должно быть основано на инновационной модели и глубоком сотрудничестве в экономической и денежно-кредитной сфере.

Таким образом, для привлечения инвестиций должны быть предприняты следующие шаги:

- разработка четких шагов и мер устранения административных барьеров для привлечения инвестиций и реализации инвестиционных проектов;

- пересмотр инвестиционного законодательства, укрепление системы защиты инвестиций и государственных гарантий;

- внедрение методов оценки влияния государственного регулирования, а также административных барьеров на бизнес-среду;

- обеспечение обратной связи с представителями бизнес-сообщества для осуществления эффективного диалога между государством и частным сектором;

- сокращение перечня типов лицензионных видов деятельности, за исключением случаев, когда это относится к правам человека и государственной безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багратян Г. Мегаэкономика и глобальные экономические проблемы // Учебно-методическое пособие, РАУ, Ереван 2013, - 249 с.

2. Брандт Б. Иностраные капиталы, их влияние на экономическое развитие страны, Print-on-Demand 2012 - 469 с.

3. Гельвановский М.И. Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособности международных интеграционных группировок в условиях глобализации, Евразийская экономическая интеграция, №1(14), февраль 2012, - с. 44-58.

4. Мониторинг Взаимных Инвестиций В Странах СНГ 2013, Евразийский банк развития, Доклад № 15, 2013 - 51 с.

5. Овчинников В., Глобальная конкуренция в эпоху многоукладной экономики // Институт экономических стратегий, Международная Академия исследований будущего, М. 2011 - 160 с.

6. Krugman P., International Economics: Theory and Policy (10th Edition) Prentice Hall, 2014 - 792 p.

Статья поступила в редакцию 03 сентября 2016 года.

УДК 339.56

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

В.Л. ГУРСКИЙ

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

В.А. КЛИМЕНКО

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

В.С. ШУТ

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

Аннотация

В статье проведен анализ теоретических основ трансферта технологий, рассматриваются проблемы влияния технологий на развитие национальных и мировой экономик.

Ключевые слова: экономический рост, модернизация экономики, трансфер технологий, инновационная система.

Abstract

The article analyzes the theoretical bases of technology transfer are considered problems of the impact of technology on the development of national and world economies.

Keywords: economic growth, economy modernization, technology transfer, innovation system.

ВВЕДЕНИЕ

В последнее время особое значение приобретает формирование межгосударственного трансфера технологий, что является важным фактором экономического роста в странах-участниках ЕАЭС и ускоряет их переход к новейшим технологическим укладам. На сегодняшний день в каждой из стран-участников ЕАЭС созданы основы национальной инновационной системы, которая включает в себя ряд звеньев: институты государственного управления, субъекты инновационной инфраструктуры, инновационные фонды и венчурные организации, центры информационного и научного обеспечения, а также необходимую нормативную правовую базу для системной модернизации экономики и

общества. Вместе с тем каждая из национальных инновационных систем стран-участников имеет свои особенности, которые характерны для определенного этапа развития научно-технического прогресса и проводимой инновационной политики, и наблюдаются концептуальные и методологические расхождения в реализации политики технологических обменов между государствами.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Уровень благосостояния населения любой страны мира, ее экономическое и политическое состояния сегодня во многом определяется конкурентоспособностью ее хозяйства. Последнее во многом определяется способностью экономических агентов генерировать и повсеместно использовать инновационные технологии. Нынешний этап развития мировой экономики характеризуется переходом экономически и технологически развитых государств от пятого к шестому технологическому укладу. Вместе с тем уже сегодня в рамках четвертого и пятого технологических укладов важнейшим условием достижения и сохранения высокой конкурентоспособности национальных экономик и коммерческих организаций является способность обеспечения непрерывности процесса создания и внедрения инноваций. Таким образом, технологическое обновление стало фактором, определяющим новое качество и устойчивость темпов экономического роста.

Успешность использования инноваций непосредственно зависит от эффективности использования трансфера технологий. В самом общем виде «трансфер технологий - основная форма продвижения инноваций. Это процесс передачи знаний, а также права на их использование, между физическими лицами или организациями с целью их последующего внедрения и/или коммерциализации» [1]. Трансфер технологий включает в себя: передачу либо отчуждение исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности (как правило, объекты промышленной собственности); предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности в рамках лицензий; передачу технологической документации (как правило, в рамках лицензий на ноу-хау); передачу технологических сведений, сопутствующих приобретению или аренде (лизингу) оборудования и машин; информационный обмен в персональных контактах на семинарах, симпозиумах, выставках и т. п.; проведение различными фирмами и учеными совместных разработок и исследований; найм новых квалифицированных сотрудников, обладающих определенными знаниями; организацию совместного предприятия» [2].

Следует отметить, что в современном глобализирующемся мире трансфер технологий, осуществляется не изолировано, в рамках

национальных экономик, а в условиях усиления международного разделения и кооперации труда. В результате чего национальные инновационные системы интегрированы в глобальные инновационные системы.

Несмотря на то, что в современной экономической науке и хозяйственной практике важность для инновационного развития национальных хозяйств их эффективного участия в международном трансфере технологий не оспаривается ни одним серьезным ученым и политиком, до настоящего времени отсутствует общепризнанный ответ на ключевой теоретический вопрос: почему происходят задержки в распространении технологий по всему миру? Ответить же на поставленный вопрос. По нашему мнению, невозможно без ответа на другой промежуточный вопрос: Лежат в основе явления задержки в распространении технологий по всему миру объективные или субъективные причины?

Эмпирически сегодня просматривается устойчивая тенденция к усилению политико-экономической поляризации мира, в основе которой лежит отрыв экономически развитых стран от развивающихся за счет быстрой и непрерывной технико-технологической модернизации своих экономик, а также широкого использования в хозяйственной жизни общественно-функциональных инноваций, причем значение последних в конкуренции хозяйственных систем постоянно усиливается. С.Ю. Солодовников справедливо подчеркивает, что «при достаточно глубоком рассмотрении любого экономического отношения в основе его всегда обнаруживается социальный обмен деятельностью. Прогресс человеческого общества неразрывно связан с оптимизацией этого обмена, критерием которого выступает снижение транзакционных издержек. Научно-технические достижения, разделение и кооперация труда, субординация и ординация между индивидами и многие другие социальные феномены и институты тем успешнее способствуют экономному получению человечеством необходимых вещества и энергии из природой, чем выше уровень социального прогресса в обществе. По мере усложнения общества разделенного труда названная зависимость усиливается. Это непосредственно предопределяется необходимостью предоставления большей степени экономической свободы хозяйственным субъектам, как основы для получения положительного синергетического эффекта от усложняющейся экономической системы общества» [3, с. 2]. На этой основе в странах золотого миллиарда произошло становление общества всеобщего благоденствия, основанного на постиндустриальной и/или сверхиндустриальной экономике.

Системный экономический анализ теоретических основ международного трансфера технологий затрудняется не только

проблемами, связанными с феноменологической сложностью самого этого явления, но и тем, что до настоящего времени отсутствуют данные позволяющие количественно и качественно оценить эти трансферты. А в основе проверки истинности любого теоретического положения в экономической науке лежит именно практическое (эмпирическое) состояние исследуемого феномена. Следует также подчеркнуть, что в последнем случае возникает еще одна архи сложная проблема – способ статистического обобщения этого эмпирического материала. П.С. Лемещенко и И.А. Лаврухина справедливо напоминают по этому поводу, что «если обратиться к истории экономического анализа, то традиционными окажутся дискуссии не по самому фактическому материалу, а по способу его добычи, аргументации и тестированию» [4, с. 35].

Проблемы влияния технологий на развитие национальных и мировой экономик в настоящее время достаточно изучены, благодаря таким зарубежным ученым как Д. Белл, С.Ю. Глазьев, П. Дракер, Н. Д. Кондратьев, Л. Туроу, Й. Шумпетер, К. Фримен, Ю. В. Яковец и многим другим. Их усилиями сегодня создана теория долгосрочного технико-экономического развития, описаны технологические предпосылки возникновения постиндустриального и сверх индустриального обществ, раскрыты инструменты и механизмы создания национальных и наднациональных инновационных систем, показаны пути и способы рационального использования инноваций экономическими агентами и т.д.

Вместе с тем до настоящего времени проблема международных технологических трансфертов исследована меньше всего. Не последнюю роль в этом сыграла идеологическая предвзятость либеральных экономистов, сводящих проблему международного перемещения технологий к только отсутствию в развивающихся странах рыночной свободы и адекватной этому институциональной среды. Очевидно, что подобного рода упрощение затрудняет объективное рассмотрение экономических явлений вообще и международного трансфера технологий в частности. С.Ю. Солодовников писал по этому поводу, что «существует гносеологическая необходимость рассматривать социально-экономические институты (рынок, общественно-функциональные инновации, инновационная деятельность и т.д.) как на социальные инструменты, позволяющие более или менее успешно облегчать жизнь людей - снижать транзакционные издержки. Такой подход должен позволить объективно (без вне исторической морализации) рассмотреть границы целесообразного применения инновационного инструментария в экономической системе общества во взаимоувязке с глобальными и национальными цивилизационными тенденциями, институциональной

матрицей, материально-технологической средой...» [5, с. 5]. В свою очередь А.Л. Подгайский справедливо отмечает, что смысл прогресса «заключается не в нарастающем универсализме исторического процесса, а в умножении разнообразия социальных форм бытия, в позитивных результатах взаимодействия» [6, с. 8]. Названный автор также подчеркивает, что при этом необходимо учитывать, что «ни синергетика, ни цивилизационный подход не отрицают эвристического потенциала исследования общих тенденций, определяющих «лицо» человечества в целом. Но оба направления далеки от того, чтобы признавать за выводами таких исследований абсолютно значимый характер. Они настаивают лишь на универсальности общих принципов самоорганизации социальных систем. Отвергая представления об обществе как некотором однородном континууме, эти направления рассматривают в качестве истинных субъектов истории все многообразие социальных формирований между обществом и индивидом. Речь идет о том, что универсальные закономерности и черты социально-экономического прогресса в целом находят различное преломление в непреходящем разнообразии социально-экономической действительности» [6, с. 8-9].

Белорусские экономисты внесли значительный, хотя до настоящего времени и не до конца осознанный зарубежными экономистами, вклад в осмысление проблемы международного трансфера технологий. Исследованиями в этой области успешно занимались Е.Л. Давыденко, А.В. Данильченко, Г.В. Турбан, Л.Н. Нехорошева и многие другие.

К. Перес удалось путем диалектического снятия противоречий в теоретических взглядах сторонников длинных волн Н. Кондратьева решить проблему происхождения задержек в распространении технологий по всему миру. Напомним, что Н. Кондратьев писал, что «большие циклы важнейших элементов экономической жизни имеют международный характер, причем в отношении европейских капиталистических стран периоды этих циклов близко совпадают» [7, с. 370]. Далее названный автор подчеркивал, что «на основании приведенных данных можно утверждать, что последнее положение имеет силу и для США. Однако это не мешает думать, что в динамике развития капитализма этой страны, и в частности в период колебания ее динамики, имеются и свои особенности» [7, с. 370].

К. Перес пишет, что каждая новая технологическая парадигма «распространяется волнообразно: от сектора к сектору через индустриальную структуру, и географически в каждой стране и во всем мире» [8, с. 96]. При этом любая технологическая революция начинает проявляться «с группы основных отраслей промышленности, обычно задействуя некоторые источники энергии или другие универсальные ресурсы, новую инфраструктуру и несколько главных продуктов и процессов» [8, с. 96]. После чего революционные технологические

изменения видоизменяют и смешные с основными отрасли. В результате чего, как справедливо подчеркивает У. Перес: «Формируется интерактивная система с очень высоким уровнем синергии и эффективной обратной связью. Это способствует улучшению понимания элементов парадигмы и восприятию их как хорошо проверенных все более широким кругом отраслей и занятий. Таким образом усиливаются внешние эффекты (экстерналии) и снижаются издержки приспособления парадигмы ко все новым видам деятельности, и, поскольку институциональные условия становятся благоприятными, все составляющие экономики в рамках своих инновационных траекторий постепенно настолько осваивают парадигму, что она начинает восприниматься как "естественный путь" для выгодной, эффективной и результативной работы» [8, с. 96]. Следует обратить внимание на очень важное и справедливое замечание цитируемого автора о том, что институциональные условия становятся благоприятными после приспособления новой технологической парадигмы ко все новым видам деятельности, а не наоборот. Вопреки широко развитому мнению среди отечественных либерально настроенных экономистов технологическая модернизация не происходит после проведения радикальных институциональных преобразований, а наоборот соответствующие новейшему технологическому укладу новые институты зарождаются и зреют под воздействием объективных технико-экономических процессов, естественным образом эволюционно подстраиваясь под эти процессы.

К. Перес категорически заявляет, «...что "чудеса" синергии, интенсивного роста и процветания, которым дает ход каждая технологическая революция, переносятся на все более дальние области, от наиболее развитых областей к наименее развитым. Такой процесс можно рассматривать как проявление всеохватывающей мировой конвергенции с заключительным этапом в виде распространения данной парадигмы, хотя к тому времени обнаруживаются расхождения ведущих стран под влиянием следующей технологической революции и начала становления ее элементов. Это вскоре должно свести на нет некоторые преимущества, достигнутые на периферии» [8, с. 96]. Таким образом, становится видна методологическая, теоретическая и практическая несостоятельность концепции «догоняющего развития», поскольку при ее последовательном применении страна становится на путь консервации своего места технологической и экономической периферии, а значит уровень благосостояния ее населения всегда будет существенно ниже чем в странах технологически развитых. Последнее обстоятельство будет способствовать усилению трудовой миграции из стран технологической периферии в страны лидеры. Последнее обстоятельство также будет ухудшать конкурентные возможности страны, ставшей на путь «догоняющего развития» за счет «утечки мозгов», миграции из нее квалифицированных

рабочих и талантливой молодежи. Таким образом, использование варианта «догоняющего развития» может применяться развивающимися странами, странами с переходной экономикой, только как относительно не продолжительный этап адаптации к новым экономико-технологическим тенденциям международных экономических отношений.

В пользу последнего умозаключения выступает и тот факт, что текущая технологическая волна «...в каждой своей фазе, вероятно, будет иметь во многом схожий характер» [8, с. 100], но «поскольку главной особенностью нынешнего века информации является создание глобальной экономики, то производственные и торговые сети с самого начала инсталляционного периода стали распространяться и в ведущих и в периферийных странах, - пишет К. Перес, – Такая особенность, вероятно отличает эту волну от всех предыдущих с точки зрения ее распространения от ведущих к остальным странам» [8, с. 100]. Названная особенность новой технологической парадигмы, то, что ее распространение предполагает длительное сосуществование перехлестывающихся кондратьевских волн и отсутствие автоматизма в распространении новых технологий от центра к периферии, свидетельствуют о решающем значении государственной политики для привлечения зарубежных технологий и использования их в целях тотальной модернизации народного хозяйства. «Переход к постиндустриальной экономике не означает исчезновение аграрного и индустриального укладов, а сохранение последних, но уже не как доминирующих, а как периферийных, - подчеркивает вслед за Д. Беллом, С.Ю. Солодовников. – При этом постиндустриальный уклад становится доминирующим. В итоге усложняется сложность социально-экономических процессов» [9, с. 3].

Таким образом, анализ теоретических основ трансфера технологий показывает, что без научно-обоснованной и последовательной государственной политики по участию в международных технологических трансферах Республика Беларусь не сможет обеспечить высокий уровень благосостояния страны за счет модернизации народного хозяйства на основе новейших технологий. При этом задачей государства в сфере международных технологических трансфертов является создание условий для использования любого своего преимущества для создания платформы для инноваций и выгодного использования имеющихся возможностей.

ВЫВОДЫ

Установлено, что новая технологическая парадигма распространяется неравномерно от сектора к сектору через индустриальную структуру, и географически в каждой стране и во всем мире не автоматически. Доказано, что стратегия «догоняющего развития» в случае ее

абсолютизации ведет к сохранению роли страны как мировой технологической и экономической периферии, а значит и к консервации уровня благосостояния ее населения, которое в результате всегда будет существенно ниже, чем в технологически развитых странах. Выяснено, что задачей государства в сфере международных технологических трансфертов является создание условий для использования любого своего преимущества для создания платформы для инноваций и выгодного использования имеющихся возможностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Электронный ресурс. Трансфер технологий. <https://ru.wikipedia.org/wiki>. Режим доступа 23.05.2016 г.
2. Электронный ресурс. Трансфер технологий. <https://ru.wikipedia.org/wiki>. Режим доступа 23.05.2016 г.
3. Солодовников С.Ю. Социальный капитал как экономический ресурс // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. Экономические и юридические науки. – 2015. - №5.
4. П.С. Лемещенко, И.А. Лаврухина Экономическая наука Беларуси: путь к самоидентификации // Вестник Ивановского государственного университета // Серия «Экономика», Вып. 1(19), 2013.
5. Солодовников С.Ю. Новая парадигма инновационного развития белорусской экономики и подходы к ее формированию // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2011. - № 14.
6. Подгайский, А.Л. Взаимодействие доминирующих и периферийных укладов как составляющая социально-экономической динамики / А.Л. Подгайский // Гуманітарна-эканамічны веснік. – 2008. – № 3 (42).
7. Кондратьев Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры / Н.Д. Кондратьев, Ю.В. Яковец, Л.И. Абалкин // Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. М.: Экономика, 2002.
8. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. – М. : Изд-во «Дело» АНХ, 2011. – 232 с.
9. Солодовников С.Ю. Тенденции и перспективы развития занятости и создания социально-научного сообщества в условиях модернизации транзитивной экономики: на примере Республики Беларусь // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. – 2015. - № 6.

Статья поступила в редакцию 24 ноября 2016 года.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УДК 330

**МОДЕЛЬ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ БЕЛАРУСИ
В АСПЕКТЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ****А.В. ПЕТРОВ**

начальник организационно-аналитического управления
Государственного таможенного комитета
Республики Беларусь

Аннотация

В статье предложены подходы к построению концептуальной модели таможенной службы Беларуси, позволяющей сформировать стратегию ее развития на 2016-2020 годы и на прогнозный период до 2025 года. Содержательный, методологический, организационный и оценочно-результативный компоненты модели учитывают изменения внешней среды, а также изменения парадигмы таможенного дела.

Ключевые слова: моделирование, модель таможенной службы, стратегия развития, парадигма таможенного дела, метасистемный подход, критерии и показатели развития.

Abstract

In article approaches to construction of conceptual model of customs service of Belarus are offered, allowing to generate development strategy for 2016-2020 and for the look-ahead period till 2025. Substantial, methodological, organizational and evaluation-productive components of model consider changes of environment, and also a paradigm of customs business.

Key words: modelling, model of customs service, development strategy, a paradigm of customs business, the metasystem approach, criteria and development indicators.

ВВЕДЕНИЕ

Стратегическое планирование в деятельности белорусской таможенной службы в последнее десятилетие приобретает новые содержание и качество как инструмент организации управления с учетом соответствия службы экономическим реалиям, вызовам и угрозам в сфере таможенного дела.

В связи с необходимостью упреждающего реагирования на изменение условий функционирования таможенной службы в среднесрочном

прогнозном периоде потребовалась разработка подходов к определению целей и направлений развития, методик оценивания состояния дел, сценариев и моделей развития таможенного дела.

В настоящей статье излагаются вопросы подготовки методологической основы для разработки стратегии развития таможенной службы на период 2016-2025г.г.

1. Подходы к разработке модели таможенной службы.

Методологическое обеспечение формирования стратегии развития белорусской таможенной службы на 2016-2020 годы и на прогнозный период до 2025 года предполагает выбор методов научного познания, позволяющих сформировать «образ будущего таможенной службы», соответствующий директивным указаниям Главы государства и Правительства, прогнозным оценкам социально-экономического развития государства и передовой практике таможенных служб зарубежных стран.

Полагаем, что методология формирования стратегии развития должна учитывать логику взаимосвязей в сложившейся иерархии систем, взглядов и действий, в отношении и с участием таможенной службы, в рамках социально-экономического комплекса государства.

Под иерархизацией в соответствии с предложением В.Ф. Беркова [1, с. 232] понимаем многоступенчатое и разветвленное меререологическое деление (иногда его называют аналитическим), связанное с мысленным вычленением в целом его частей, за которым пока что однозначного и простого определения не закрепилось.

Схематично такая логическая последовательность может быть описана следующим образом: внешняя и внутренняя среда – таможенная политика – концепция развития таможенной службы – стратегия развития – программа мер по реализации стратегии развития – результаты развития таможенной службы и их оценка.

При этом задается алгоритм исследования, при котором каждый предыдущий комплексный элемент последовательности, являясь метасистемой для последующего элемента, определяет в своем описании условия для его изучения. Такой метасистемный подход обеспечивает преемственность при разработке направлений развития таможенной службы, постановке целей развития и определения задач по достижению результатов развития.

По нашему мнению наиболее полно отразить актуальное состояние таможенного дела в Беларуси, учесть изменения факторов внутренней и внешней среды, рекомендации Всемирной торговой и Всемирной таможенной организаций для целей формирования стратегии развития таможенной службы позволит метод моделирования.

Моделирование - это теоретический метод научного познания, сущность которого заключается в отражении и воспроизведении

характеристик изучаемого объекта, для нашего исследования - таможенной службы Беларуси, на другом объекте, специально созданном для изучения, называемом моделью.

Модель – универсальное понятие, имеющее множество определений, рассматриваемое в широком и узком смысле, в различных аспектах, включая функциональную, методологическую, организационную и результативную составляющую деятельности сложной системы.

Исходя из необходимости получения новых знаний о таможенной службе как социально-экономической системе, для целей нашего исследования применим определение модели, данное в монографии В.А. Штоффа «Моделирование и философия».

По определению советского ученого, более сорока лет возглавлявшего кафедру философии Ленинградского университета, «под моделью понимается такая мысленно представляемая или материально реализованная система, которая, отображая или воспроизводя объект исследования, способна замещать его так, что ее изучение дает нам новую информацию об этом объекте» [2, с. 19].

В рамках исследования мы считаем необходимым разработать концептуальную модель, которая отражает и воспроизводит таможенную систему Беларуси и позволяет сформировать стратегию развития, направленную на реализацию разработанной целостной концепции.

При формировании концептуальной модели таможенной службы нами учтены следующие требования к моделированию, предложенные рядом авторов, в том числе В.Ф. Берковым [1, с. 173]:

- модель представляет и описывает систему, имеющую цель и результат;
- модель находится в некотором соотношении сходства и различия с оригиналом;
- модель замещает оригинал в определенных отношениях в процессе исследования;
- модель обеспечивает возможность получения нового знания об оригинале в результате исследования;
- получаемая с помощью модели информация допускает опытную проверку;
- в арсенале исследователя имеются четкие правила перехода от модельной информации к информации об оригинале.

В качестве технологии построения концептуальной модели мы используем технологию системного проектирования, в основе которой находятся принципы и методы системного анализа, выбранного нами в качестве методологической базы исследования.

Применительно к таможенной службе подходы к разработке концептуальной модели исследованы российским ученым

В.В. Макрусевым в работе «Основы системного анализа». Мы в полной мере разделяем мнение автора о том, что применение имитационно-эволюционного моделирования при анализе таможенных процессов позволяет с наибольшей адекватностью описать эволюцию и развитие процессов таможенной деятельности [3, с. 336].

Поскольку развитие таможенной службы происходит по пути эволюционного процесса, имеющего содержательную, процессуальную, организационную и результативную стороны, то возможно выделить в структуре модели развития таможенной службы четыре взаимосвязанных компонента: содержательный, методический, организационный, оценочно-результативный.

Целесообразно структуру документа «стратегия развития таможенной службы на 2016-2020 годы и на прогнозный период до 2025 года» сформировать в соответствии с данными четырьмя компонентами. Видится обоснованным установить следующее соответствие:

- содержательный и методический компонент найдут раскрытие в разделе «основные направления развития таможенной службы Республики Беларусь на 2016-2020 годы и на прогнозный период до 2025 года»;

- организационный компонент модели развития получит отражение в «программе мер по реализации основных направлений развития таможенной службы Республики Беларусь на 2016-2020 годы»;

- оценочно-результативный компонент реализуется в «целевых индикаторах оценки выполнения задач, поставленных в Основных направлениях развития таможенной службы Республики Беларусь на 2016-2020 годы».

1.1 Факторы внешней среды и трансформация парадигмы таможенного дела

В первую очередь, к числу факторов, требующих учета при разработке модели развития белорусской таможенной службы, следует отнести причины ухудшения условий внешней торговли, названные в Указе Президента Республики Беларусь от 23 февраля 2016г. № 78 «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь» [4].

В преамбуле Указа перечислены следующие мировые тенденции, влияющие опосредованно на развитие таможенной службы: нарастание негативных явлений в мировой экономике, сокращение спроса на традиционных для Беларуси экспортных рынках, резкое падение цен на нефть и сырьевые товары, геополитическая нестабильность.

Требования Главы государства по обеспечению экономической безопасности, социальной стабильности и формированию дополнительных условий для возобновления устойчивого экономического роста, применительно к формируемой модели таможенной службы, должны

найти отражение в ряде правовых, организационных и технологических изменений.

Вектор направленности данных изменений определяется необходимостью развития добросовестной конкуренции на внутреннем рынке, роста и диверсификации экспорта, рационального импортозамещения, ускоренного развития малого и среднего бизнеса и вовлечения его в экспортную деятельность и импортозамещение, привлечения иностранного капитала в развитие и создание производств.

Следует отметить, в аспекте действенности модели таможенной службы, важность обеспечения ее соответствия положениям Указа, относящимся к совершенствованию системы подбора и расстановки кадров, их обучения и переподготовки (в том числе за рубежом), повышения мотивации на достижение результатов социально-экономического развития.

Концептуально новое видение, меняющее взгляд на роль и место современной таможенной службы в государстве, трансформирующее парадигму таможенного дела, заключено в поручении Главы государства относительно пересмотра показателей эффективности работы фискальных органов, в части смещения акцентов с текущего наполнения бюджета субъектами хозяйствования на стратегическое обеспечение их стабильной и безубыточной работы.

1.2. Ориентиры развития таможенной службы на прогнозный период до 2025 года

На развитие таможенной службы в ближайшие десятилетия окажут влияние долгосрочные договоренности глобального и регионального масштаба, в частности, соглашение о содействии торговле Всемирной торговой организации и соглашение о создании Евразийского экономического союза.

В прогнозных оценках развития таможенного дела целесообразно учесть концептуальные подходы Всемирной таможенной организации к построению модели эффективной таможенной службы, научные прогнозы устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь, установки Главы государства, данные в директиве № 3 “О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства”, в редакции Указа от 26.01.2016 г. [5].

Также на состояние таможенного дела окажут влияние проекты, реализуемые в сфере транспорта, перемещения товаров по территории Евразийского экономического союза и Европейского союза в рамках стратегической инициативы Китайской Народной Республики “один пояс и один путь”.

2. Цели развития таможенной службы.

Исходя из требований к содержанию и качеству работы таможенной службы на современном и прогнозном этапе, в общем виде цель концептуальной модели таможенной службы определяется как эффективное выполнение функциональных задач в условиях современных вызовов и угроз.

На основании детализации первого уровня в отношении концептуальной модели таможенной службы Республики Беларусь нами сформированы стратегические цели развития на среднесрочный период.

Данными целями являются: обеспечение экономической безопасности страны, оперативное реагирование на возникающие риски и угрозы в сфере таможенного дела, достижение полноты сбора в бюджет платежей, контролируемых Государственным таможенным комитетом, создание благоприятных условий для ведения бизнеса на основе повышения качества и результативности таможенного администрирования при оптимизации расходов на обеспечение деятельности.

3. Содержательный компонент модели. Основные направления развития таможенной службы.

Содержательный компонент модели отражает предметную специфику процесса развития таможенной службы с учетом функциональных задач, условий внешней и внутренней среды, консолидированного мнения экспертного сообщества международного и национального уровней, реализуемых программ и проектов, таким образом, определяя основы процесса развития.

На основе данного подхода полагаем целесообразным определить следующие основные направления развития таможенной службы Республики Беларусь на среднесрочный прогнозный период:

- совершенствование реализации фискальной функции в современных экономических условиях, в том числе с учетом работы в рамках различных интеграционных объединений;

- обеспечение безбарьерной среды для бизнеса: упрощение, сокращение числа существующих и отказ от установления новых административных процедур (перевод наиболее часто применяемых процедур в электронный формат), снижение затрат, связанных с таможенным оформлением товаров, как следствие – повышение конкурентоспособности белорусских предприятий, улучшение инвестиционного климата;

- применение информационно-коммуникационных систем и комплексов, соответствующих инновационному подходу и современному технологическому укладу;

- участие в оптимизации движения товарных потоков (развитие таможенной логистики), в том числе упрощение формальностей при

взаимной торговле со странами приоритетной заинтересованности путем двухстороннего облегчения таможенных процедур;

- содействие развитию транзитного потенциала, гармонизация транзитной системы в рамках ЕАЭС, унификация отдельных элементов транзитной системы Республики Беларусь с транзитной системой Европейского союза;

- борьба с контрабандой, контроль за трансграничным перемещением финансовых средств, содействие формированию здоровой конкурентной среды для участников внешнеэкономической деятельности; защита здоровья, нравственности, безопасности граждан;

- совершенствование методов получения доказательной базы противоправной деятельности, а также упреждающей информации о совершении правонарушений в сфере ВЭД с использованием форм и методов оперативно-розыскной деятельности, инновационных технологий контроля и анализа информации;

- снижение административного воздействия на участников внешнеэкономической деятельности при привлечении к административной ответственности;

- создание условий для повышения эффективности использования кинологических подразделений таможенных органов;

- формирование нормативно-правовой базы, регламентирующей осуществление оперативно-розыскной деятельности таможенными органами;

- повышение результативности работы мобильных групп, совершенствование системы координации и контроля за деятельностью мобильных групп таможен при проведении специальных мероприятий;

- внедрение электронных технологий и инновационных методов в деятельность правоохранительных подразделений таможен;

- расширение межведомственного и международного сотрудничества с таможенными органами иностранных государств;

- подготовка кадров высокой квалификации и организация научного обеспечения деятельности таможенных органов, развитие и совершенствование системы обучения и переподготовки должностных лиц таможен, формирование условий службы в таможенных органах с учетом мотивации к применению знаний, реализации творческого потенциала, обеспечения оплаты труда в соответствии с вкладом в общие результаты работы;

- расширение и совершенствование сотрудничества с бизнес сообществом, обеспечение открытости деятельности, расширение практики общественного обсуждения стратегических документов и важнейших решений, а также развитие связей с общественностью в целях повышения результативности деятельности таможенных органов;

- оперативное реагирование на риски и угрозы в сфере таможенного дела, в том числе путем реализации возможностей Оперативной таможни;
- соответствие в организационном и правовом аспекте международным стандартам в сфере таможенного дела, обеспечение эффективной работы в условиях функционирования Евразийского экономического союза, продолжающейся интеграции Беларуси в международную систему мирохозяйственных связей;
- совершенствование аналитического обеспечения деятельности таможенных органов, создание Ситуационно-аналитического центра;
- повышение результативности работы, направленной на исключение коррупционных проявлений в деятельности должностных лиц таможенных органов, снижение коррупционных рисков при исполнении таможенного законодательства и применении технологий таможенного оформления и контроля;
- совершенствование структуры таможенных органов.

4. Методический компонент модели. Цели второго уровня, задачи, инструменты и механизмы достижения результатов.

Методический компонент концептуальной модели в комплексе своих составляющих обеспечивает методику развития таможенной службы, при этом методы, приемы, средства и формы носят эволюционную направленность и выступают способами реализации основной цели и наполнения содержанием направлений развития для достижения намеченных результатов.

Методический компонент включает в себя цели второго уровня, определяемые в конкретной увязке с намеченными направлениями развития, а также задачи, решение которых послужит достижению данных целей. Описание инструментов и механизмов решения задач дополняет классическую управленческую триаду реализации принятого стратегического решения.

Предусматривается, что повышению качества и эффективности деятельности таможенных органов послужит применение следующих организационных и технологических подходов и методов:

- построение и организация работы на принципах системности, комплексности и оперативности принятия решений;
- оптимизация и сокращение излишних, дублирующих функций;
- повышение престижа таможенной службы, качества подбора сотрудников и повышение их квалификации;
- снижение объема документооборота и внедрение его электронных форм;
- расширение перечня услуг для граждан с использованием дистанционной формы их предоставления.

5. Организационный компонент модели. Программа мер по реализации основных направлений развития.

Организационная составляющая модели развития таможенной службы является важным компонентом в двух аспектах.

Во-первых, поскольку развитие таможенной службы организуется как системный, деятельностный, объектно-ориентированный, непрерывный процесс, организационный компонент раскрывает логику развития через последовательность этапов выполнения намеченных задач.

Во-вторых, программа мер по реализации основных направлений развития позволяет распределить имеющиеся силы и средства, закрепить ответственных исполнителей мероприятий, организовать координацию их действий и контроль хода исполнения.

6. Оценочно-результативный компонент модели. Целевые индикаторы оценки выполнения задач.

При проектировании оценочно-результативного компонента модели развития таможенной службы мы исходили из положений системного подхода. Рядом авторов развитие системы определяется как качественное, позитивное изменение, обеспечивающее её более высокую эффективность, либо приобретение системой каких-либо новых функций. В отдельных работах к основным признакам развития системы вместе с качественным характером изменений относят их направленность и необратимость, переход в новое состояние - Кухаренко Б.В.[6, с. 27], Блинов Н.М.[7, с. 259].

Оценочно-результативный компонент, нашедший отражение в разделе стратегии «целевые индикаторы оценки выполнения задач» включает критерии и показатели достижения намеченных целей.

Показатели представлены как динамический ряд в разрезе пяти лет исполнения программы мер, указаны источники получения сведений о фактическом значении каждого показателя. На основе обработки сведений методами математической статистики разработан порядок подведения итогов выполнения Программы мер по реализации основных направлений развития таможенной службы Республики Беларусь на 2016-2020 годы.

ВЫВОДЫ

1. Формирование стратегического видения развития белорусской таможенной службы с учетом ее современного состояния, трансформации парадигмы таможенного дела, существующих вызовов и угроз в сфере внешнеэкономической деятельности целесообразно проводить с применением метода моделирования.

2. Концептуальная модель развития таможенной службы, имеющая содержательную, методологическую, организационную и оценочно-результативную компоненты позволяет отразить в прогнозном аспекте функциональную сущность таможенной службы и реализовать управленческую триаду: цель, задача, метод для определения программы мер по развитию системы.

3. Развитие таможенной службы, являющееся качественным изменением и переходом в новое состояние, оценивается через систему критериев и показателей с использованием методов математической статистики, что подтверждает действенность подходов к построению модели развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Берков В.Ф. Методология науки. Общие вопросы: учеб. пособие / В.Ф. Берков. Минск : РИВШ, 2009. – 396 с.

2. Штофф В.А. Моделирование и философия. Академия наук СССР. Ленинградская кафедра философии. Издательство «Наука» Москва. Ленинград. 1966 – 303с.

3. Макрусев, В.В. Основы системного анализа: учебник / В.В. Макрусев. – Изд.2-е, доп. – М.:РИО РТА, 2006. – 576 с.

4. Указ Президента Республики Беларусь №78 от 23 февраля 2016г. «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь» [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-78-ot-23-fevralja-2016-g-13157. – Дата доступа: 14.03.2016.

5. Указ Президента Республики Беларусь №26 от 26 января 2016г. «О внесении изменений и дополнений в Директиву Президента Республики Беларусь №3» [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – Режим доступа: http://president.gov.by/ru/official_documents_ru/view/ukaz-26-ot-26-janvarja-2016-g-12976. – Дата доступа: 14.03.2016.

6. Кухаренко, В.Б. Модернизация таможенной службы. Монография / В.Б. Кухаренко. – М.: ИЦ «Классика», 2000. – 352 с.

7. 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.

Статья поступила в редакцию 14 мая 2016 года.

ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ

УДК 620.92(597.7)

**ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА
ДЛЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ ВО ВЬЕТНАМЕ****НГО АНЬ ТУЕТ**аспирант кафедры «Экономика и организация энергетики»
Белорусского национального технического университета, г. Минск**Аннотация**

Для решения задач, связанных с переходом на экологически чистые, надежные, безопасные и конкурентоспособные энергоресурсы, необходимо развитие экологически чистых энергетических технологий. В достижении этой цели важную роль могут сыграть возобновляемые источники энергии (ВИЭ) и технологии их использования (ТВИЭ). Многие страны успешно стимулируют использование ВИЭ в структуре энергоснабжения со стимулирующими стратегиями и политиками для развития ВИЭ. Кластерная модель энергии была успешной во многих странах мира, таких как США, Австралия, Дания, Германия, Россия. В зависимости от социально-экономических характеристик и потенциала источника энергии каждая страна имеет особую политику для развития кластера. На сегодняшний день во Вьетнаме не исследуется формирование кластера в энергетической отрасли. В этой статье автором проведены независимые исследования и разработана методика научных исследований о формировании энергетического кластера Вьетнама, а именно, региональный кластер ВИЭ.

Ключевые слова: модель энергетического кластера, развитие возобновляемых источников энергии во Вьетнаме, энергетический кластер.

Abstract

To solve the problems associated with the transition to clean, reliable, secure and competitive energy sources, we need to develop clean energy technologies. To achieve this goal should be play an important role of renewable energy sources (RES) and use technologies of RES (TRES). Many countries have stimulated successfully the use of renewable energy in the structure of energy supply by stimulant strategies and policies for the development of renewable energy sources. Model of energy cluster has been successful in many countries such as USA, Australia, Denmark, Germany, Russia. Depending on the socio-economic characteristics and the potential of

energy source, each country has a special policy for the development of the cluster. Actually Vietnam has not studied the formation of the cluster in the energy sector. In this article, the author has independent research and developed a method of scientific research on the formation of energy cluster in Vietnam, namely, the regional cluster of renewable energy sources.

Key words: model of energy cluster, the development of renewable energy in Vietnam, the energy cluster.

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы понятие «кластер» все более широко используется и признаётся в качестве неотъемлемой части стратегий развития регионов. В странах ОЭСР, в организациях, государственных учреждениях, в органах местного самоуправления и субъекта частного сектора было введено, и применено понятие «кластер» для улучшения развития отрасли и повышения конкурентных позиций регионов. Это свидетельствует об особом интересе к проблеме на всех уровнях управления: от национальных органов, таких как ОЭСР (1999, 2001), ЕС (European Commission, 1999) и Всемирный банк до местных органов власти. Но термин «кластер» был сформулирован в нынешнем виде только в начале 1990-х годов в работах Майкла Портера (Porter, 1990, 1998), после чего стал широко использоваться во всем мире [1].

Теоретически под экономическим кластером понимаются независимые группы компаний или отраслей, но связанные между собой, как конкурирующие и кооперирующиеся друг с другом.

Кластеры способствуют развитию экономики путём создания групп сетевых предприятий в конкретных секторах бизнеса и совершенствуют возможности поддержки бизнеса. Они повышают конкурентоспособность в динамическом и глобальном контексте, тесно связаны с инновациями и использованием передового опыта. Они позволяют вводить экономическую специализацию в определенном регионе в диапазоне соответствующих мероприятий. При формировании кластеров необходимо проводить дифференцированные мероприятия, направленные на расширение экономической деятельности и учитывающие различие в промышленной структуре и бизнес-потребности. Кластеры могут способствовать повышению экономической конкурентоспособности, содействовать реформированию политики государства и становиться катализатором для более широких инициатив в области развития отдельного сектора.

В целом различают 3 принципа функционирования кластера [2]:

- регионально ограниченные формы экономической активности внутри схожих секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям;

- вертикальные производственные цепочки; узко определенные секторы, в которых этапы производственного процесса образуют ядро кластера;

- отдельные отрасли промышленности (например, химический кластер) или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, био-технологический кластер).

Географически размер кластеров может представлять собой район, регион, страну или группу соседних стран.

Кластеры могут быть сформированы по географическому району (например, Силиконовая долина) или сочетать профильных участников (главные ядра кластера) и непрофильных участников (члены для поддержки, консалтинги для профильных ядер кластера). Географическая интеграция является основной характеристикой экономических кластеров.

Обычно экономические кластеры – это региональные экономические кластеры. Успех кластера определяется умелой организацией, то есть включает успех отдельных компаний или отраслей в кластере, а также успех общего кластера.

Формирование кластеров поможет повысить конкурентоспособность в отрасли или регионе, создать возможность получения доли рынка, снизить барьеры, затраты и риски. Кластеры повышают экономическую ценность создавая рабочие группы в отдельных отраслях и улучшая эффективность отрасли посредством оказанием поддержек. Кластеры приносят определенную выгоду региону в отдельной сфере или в связанных сферах деятельности.

Компании в течение долгого времени не могут использовать только внутренние возможности. Для поддержания инноваций, технологического развития и ожидания потребителей компании необходимо адаптироваться в короткие сроки и разработать соответствующие решения. В это же время, компании необходимо предпринять усилия по объединению ресурсов,



Рисунок 1 – Уровни географического кластера.
Источник: собственная разработка

по повышению конкурентного преимущества, по уменьшению рисков, связанных с запуском новых продуктов или выходом на новые рынки. Кластеры позволяют нарастить потенциал фирм, предлагая обучение между компаниями, обмен опытом и взаимное использование ноу-хау. Наконец, это преимущества в управлении бизнесом.

Кластер пригодится на трех уровнях: на индивидуальном уровне фирмы, в отрасли или на региональном уровне и на более широком уровне – уровне экономики. Невозможно не оценить преимущество кластера для развития отдельных компаний, а также для повышения конкурентоспособности в определенной сфере или области. На уровне фирмы кластеры помогают компаниям воспользоваться рыночными возможностями, которые они не могли получить в одиночку. Кластеры могут уменьшить «трудные барьеры» затрат и риска, и предложить местным органам условия, соответствующие к международным правовым стандартам.

Основной задачей кластера возобновляемых источников энергии является производство продукта и услуг в области использования возобновляемых источников энергии для производства электроэнергии и тепла, энергосбережения, эффективного использования энергии, снижения выбросов CO₂ и защиты окружающей среды. Основная цель кластера возобновляемых источников энергии сосредотачивается на технологии и/или услугах в области ВИЭ. Основными объектами, рассматриваемыми в кластере ВИЭ, являются участники энергетического рынка: малые и средние компании, которые представляют сектор солнечной энергетики, сектор биомассы или другие секторы возобновляемых источников энергии. Средние и малые компании имеют преимущество в виде коммерческой гибкости, но в то же время они имеют ограниченные ресурсы и отсутствие опыта, отсутствие рынков сбыта, отсутствие программ поддержки. При объединении этих компаний последние будут иметь возможность большего влияния на усиление конкуренции в получении доли рынка как в торговле, так и в производстве.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Опыт использования кластеров в энергетике других стран мира.

Опыт стран и территорий, выступающих сегодня мировыми эпицентрами генерирования инноваций, свидетельствует о том, что переход экономических систем к новой модели роста начинается с создания особой, кластерно-сетевой среды. В одних странах такая политика напрямую именуется кластерной, в других – она составляет сердцевину инновационной (Скандинавия и коллективная установка ЕС) или политики структурной перестройки производства (Япония и другие

страны ЮВА). Но в большинстве случаев речь идет о кластерном подходе к стимулированию инноваций и инновационного роста в целом, шире – о новой промышленной политике, нацеленной на постиндустриальный транзит [4].

Канада имеет опыт в реализации следующих кластерных инициатив: биотехнологического кластера (Монреаль, Торонто, Ванкувер, Оттава, Галифакс); информационно-телекоммуникационного кластера (Ванкувер, Калгари, Квебек и др.); кластера высоких технологий (Монреаль, Онтарио и др.); мультимедийного кластера (Монреаль, Торонто, Ванкувер); винодельческого кластера (Ниагара); кластера пищевой промышленности (Торонто) и др. [5].

Германия относится к странам, избравшим для себя путь интенсивного инновационного развития и кластерную модель организации экономики. Наряду с традиционно конкурентоспособными рынками Германии, такими как автомобилестроение, биотехнологии, машиностроение, кластеры создают существенные стимулы для развития новых интегративных направлений, к каковым относятся, например, индустрия здоровья, развитие электромобилей, биоэнергетика, логистика, нанотехнологии, фотоника или оптика и др.

В Германии государство не доминирует в структуре управления кластерами, занимая теньевую сторону партнерства. Для участников кластера большее значение имеет сотрудничество с исследовательскими организациями, поставщиками инновационных разработок, а также сервисными организациями, обеспечивающими технологический трансфер [6].

К 2012 году Германия имела 15 региональных энергетических кластеров и 94 инновационных кластера во всех регионах страны. В структуру управления кластеров входит администрация и рабочие группы. Администрация включает управляющего директора, менеджера кластера, менеджеров проектов. В рабочие группы входят группы по маркетингу, группы по концептуальному развитию энергетики, группы по дальнейшему образованию, группы по исследованию и развитию (R&D). Кроме того, с 2012 года образован ведущий кластер, являющийся частью стратегии развития немецких высоких технологий, интегрирующий науку и технологию отрасли, и в то же время, создающий благоприятную среду для конкуренции.

Согласно стратегии развития энергетики Европейского Союза проекты энергетического кластера призваны формировать и развивать связи между странами по всему региону Северного моря (NSR) и региону Балтийского моря (BSR). Кластеры Европейского Союза сосредоточиваются на следующих областях: энергетика, питание и здоровье, морская и другие отрасли промышленности. Энергетический

кластер включает: ветровую энергию, энергию биомассы, преобразование биоэнергии, офшорную ветроэнергетику, инновационную экосистему энергии. Энергетический кластер Европейского Союза объединяет энергетические компании стран регионов Северного и Балтийского морей, способствуя интеграции науки и технологии, создавая условия для развития конкуренции и сотрудничества между предприятиями в коммерческой деятельности.

Некоторые примеры проектов кластера возобновляемых источников энергии в других странах мира [3] приведены в таблице ниже:

Проекты «зеленого» энергетического кластера в других странах

Страна	Австрия
Общие сведения	<ul style="list-style-type: none"> - ОЕС (ÖkoenergieCluster) с 1999 года в Верхней Австрии был создан для устойчивого развития энергетики. - ОЕС имеет 145 участников, которые представляют все секторы ВИЭ, а также выбирают область энергоэффективности.
Метод (действие)	<ul style="list-style-type: none"> - Значительное место в работе регионального кластера отводилось действиям, направленным на развитие рынка в области солнечной энергии и биомассы, низкого энергопотребления зданий и финансирования третьей стороны. - Работа кластера начинается с анализа рыночных барьеров и потребностей с учётом исследований рынка. - Проведена работа по информационной и стимулирующей деятельности кластера, направленная на повышение проникновения на рынок специфических технологий или на принятие решений в выбранном сегменте рынка.
Направление (поддержка)	<ul style="list-style-type: none"> - В дополнение к развитию внутреннего рынка осуществляются значительные мероприятия в области поддержки экспорта, а также проводятся научные исследования и разработки. - Участники кластера представляют собой сочетание компаний: поставщиков, производящих оборудование и оказывающих сопутствующие услуги, и компаний, специализирующихся на энергоэффективности. - При активной промежуточной политике ОЕС имеет доступный для общего пользования профайл в регионе для привлечения новых компаний к работе в сети.
Результаты	<ul style="list-style-type: none"> - Общий оборот более 1,6 млн. евро и 3500 сотрудников. - Некоторые участники кластера являются лидерами на европейском рынке в своих областях, особенно в области производства биомассы для малых котлов. - Доля экспорта ОЕС партнеров составляет более 50%.
	Швеция
Общие сведения	<ul style="list-style-type: none"> - Кластер находится на западе Швеции. - Разработан ряд проектов по поддержке рынка ВИЭ (использование древесных гранул и производство обогревательных приборов, работающих на энергии солнца). - Основная часть регионального рынка ВИЭ продуктов приходится на отопление.
Метод (действие)	<ul style="list-style-type: none"> - Развивать рынок коммуникации и информации для конкретных целевых групп. - Поддерживать способность членов кластера развивать компетентность, обмен опытом и знаниями между компаниями. - Продвигать регионы и компании на международном уровне с целью привлечения потенциальных деловых контактов и выполнения экспортной поддержки деятельности. - Внедрять конкретные общие проекты и управление, инициированные членами.

Окончание таблицы 1

Швеция	
Направление (поддержка)	<ul style="list-style-type: none"> - Проведены три семинара с целью выявления барьеров, проблемных зон и т.д. для укрепления развития рынка в области технологий «зеленой» энергетики. - Проведены три тренинга по внедрению ноу-хау в конкретных областях. - Создан сайт кластера с информацией о кластере, а также с информацией для внутреннего пользования. - Издана брошюра о кластере на шведском и английском языках. - В августе 2006 года проходил семинар с участием 169 человек. - Презентации о деятельности кластера и членах кластера были проведены в Рона-Альпы (Франция) и на юго-западе Великобритании.
Результаты	<ul style="list-style-type: none"> - Высокое качество продукции и услуг региона – это оборудование для производства биоэнергии, отопительных приборов, солнечных отопительных приборов, солнечных отопительных систем, а также фотоэлектрических установок. - Услуги в технической и коммерческой областях, а также в области развития рынка, инвестиционного капитала и финансовых решений для технологии «зеленой» энергии.
Соединённое Королевство	
Общие сведения	<ul style="list-style-type: none"> - С 2000 года в Соединённом Королевстве работает компания «Юго-Запад» по производству древесного топлива (SWWF), выполняющая стимулирование понекоммерческой деятельности сотрудничества и проводящая консультации по промышленному и бытовому отоплению древесиной. - В первый год работы основной задачей SWWF было обеспечение поставки древесного топлива, предоставляемого лесной и деревообрабатывающей промышленностью. - В начале 2005 года проект «зеленого» энергетического кластера был распространен по всему юго-западу с открытым приглашением всех компаний к участию в ВИЭ.
Метод (действие)	Соединённое Королевство имеет отличные от других государств ЕС ступени развития системы возобновляемых источников энергии. Выделяют 3 типа кластера по форме развития: Географический кластер (GC) - некоторые точки ВИЭ существовали на юго-западе. Ранее кластер линейной системы поставки (LCSC) – географический кластер, ставший хорошо известным благодаря предоставлению SWWF площадок для усиленного развития в короткий период через тренинги, демонстрации и ярмарки продукции. Вместе с тем, LCSC определен, как главный регион для успешного ввода проекта. Реальный промышленный кластер (IC) - проект SWWF на юго-западе усматривающий в сотрудничестве подобных, но конкурирующих компаний подозрение.
Направление (поддержка)	<ul style="list-style-type: none"> - В 2007 году со стороны государства оказывается недостаточная поддержка в сфере возобновляемых источников энергии. - Проект «зеленого» энергетического кластера на юго-западе может рассматриваться в качестве экспериментальной региональной схемы для объединения некоторых основных участников со стороны отрасли и государственного сектора с целью выработки и утверждения единого подхода к созданию кластера.
Результаты	Окончательным результатом явилось увеличение числа предприятий, групп, советов, производящих либо пытающихся производить энергию из ВИЭ, а также повышение интереса со стороны потребителей, пожелавших найти информацию и посетить сайт. Было отмечено, что активность зачастую имела несистемный характер и демонстрировала на практике успешные и менее успешные проекты.

Источник: составлено автором по [3]

Во многих странах мира создан рынок возобновляемых источников энергии благодаря развитию кластеров «зеленой» энергии на региональном, федеральном, национальном и международном уровнях. Развитие способствовало приобретению положительного опыта и выявлению факторов успешного развития. Кроме разработки кластера «зеленой» энергии, проведена политика поддержки развития в соответствии с условиями каждой страны и каждой стадии развития. Таким образом, развитие кластера ВИЭ характерно для многих странах мира. На данный момент решение создания кластера возобновляемых источников энергии может стать самым эффективным решением для развития рынка возобновляемых источников энергии района, региона, страны и на межстрановом уровне.

Методика формирования биоэнергетического регионального кластера во Вьетнаме.

Формирование кластера возобновляемых источников энергии основывается на теоретическом положении о региональном кластере, с учётом анализа и оценки ситуации экономического и социального развития и состояния потребления и использования энергии. Из этого вытекает схема создания кластера энергии, приводятся предположения включаемых субъектов и описания стандартов для формирования модели энергетического регионального кластера. Механизм создания кластера возобновляемых источников энергии в синхронизации с экономическим и социальным развитием представлен на рисунке 2.

На предпроектной стадии необходимо определить субъекты (профильные, непрофильные, смежные), а также предположить сотрудничество между объектами. Определение субъектов должно осуществляться в соответствии с региональными характеристиками кластера, а деятельность объектов – в соответствии с целями и задачами регионального социально-экономического развития и энергетической системы.

На уровне создания базы данных и анализа информации будет производиться оценка и анализ ситуации региона, включая количество и качество групп возобновляемых источников энергии в регионе, социально-экономические показатели и политики развития региона. При оценке потенциала возобновляемых энергетических ресурсов региона анализируются возможности и угрозы, сильные и слабые стороны развития возобновляемых источников энергии в регионе.

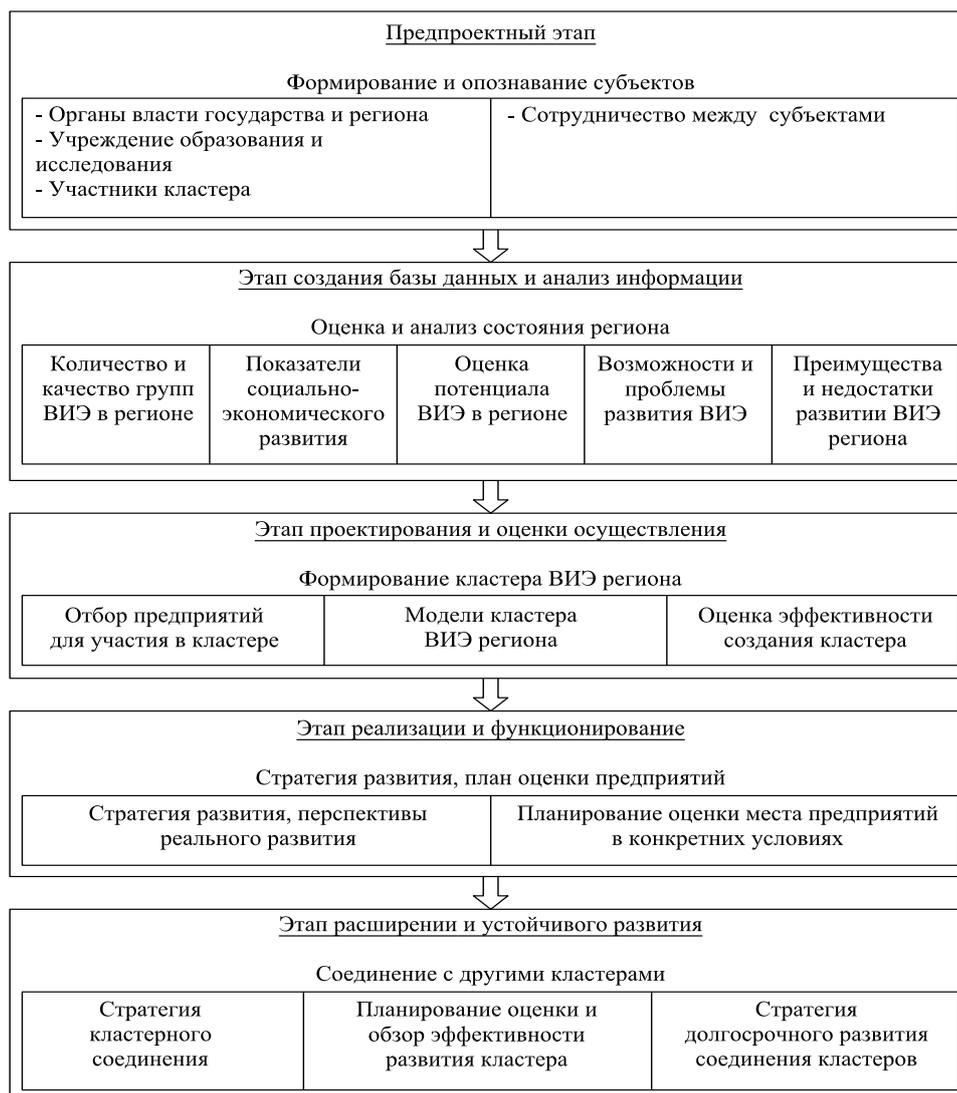


Рисунок 2 – Схема формирования кластера ВИЭ в синхронизации с социально-экономическим развитием региона. Источник: собственная разработка

На уровне проектирования и оценки осуществления разрабатывается модель регионального кластера возобновляемых источников энергии, в которой устанавливается взаимосвязь между объектами кластера и связанного с ним кластера. На этом уровне основные компоненты, участвующие в кластерах, будут выбраны в соответствии с определенными стандартами. После формирования регионального энергетического кластера нужно определить критерии для оценки эффективности кластера и преимущества создания кластеров в сравнении с развитием энергетики региона вне кластера.

На уровне реализации и функционирования кластера разрабатываются стратегии и перспективы реального развития регионального

биоэнергетического кластера в соответствии со стратегиями каждого отдельного региона и с общей стратегией развития страны.

При разработке стратегии стабильного развития региональных кластеров предполагаемым уровнем развития в будущем является уровень расширения и устойчивого развития. В дальнейшем будет проведена стратегия развития связей между регионами, между компонентами и компаниями из разных кластеров для создания совместной поддержки на уровне страны, а также на межстрановом уровне.

Формирование модели биоэнергетического кластера во Вьетнаме

Географически территория Вьетнама делится на три части, включая Север (Бакбо), Центр (Чунгбо) и Юг (Намбо). Территория Вьетнама административно делится на 8 экономических регионов: Северо-Восточный (СВ), Северо-Западный (СЗ), Дельта Хонгхи (ДКР - Дельта Красной реки), Север Центрального Побережья (СЦП), Юг Центрального Побережья (ЮЦП), Тэйнгунен (Центральное нагорье) (ЗГ - Западные горы), Юго-Восточный (ЮВ), Дельта Меконга (ДРМ). Каждый регион может создать один энергетический кластер согласно энергетическим характеристикам этого региона. Каждым кластером будут разработаны стратегия и план индивидуальных действий на основе потребностей и возможностей развития в условиях данного региона.

Основная цель кластера – создавать продукты и услуги в области использования возобновляемых источников энергии для производства электроэнергии. Тем не менее, компаниям, производящим тепловую энергию и работающим над энергоэффективностью, а также предлагающим услуги в сфере использования ВИЭ, предлагается участвовать в кластере.

Профильные и непрофильные участники кластера являются энергетическими компаниями региона, производственно-торговыми организациями и другими элементами региона. Формирование модели кластера возобновляемых источников энергии региона во Вьетнаме можно обозначить на следующими шагами (рисунок 3).

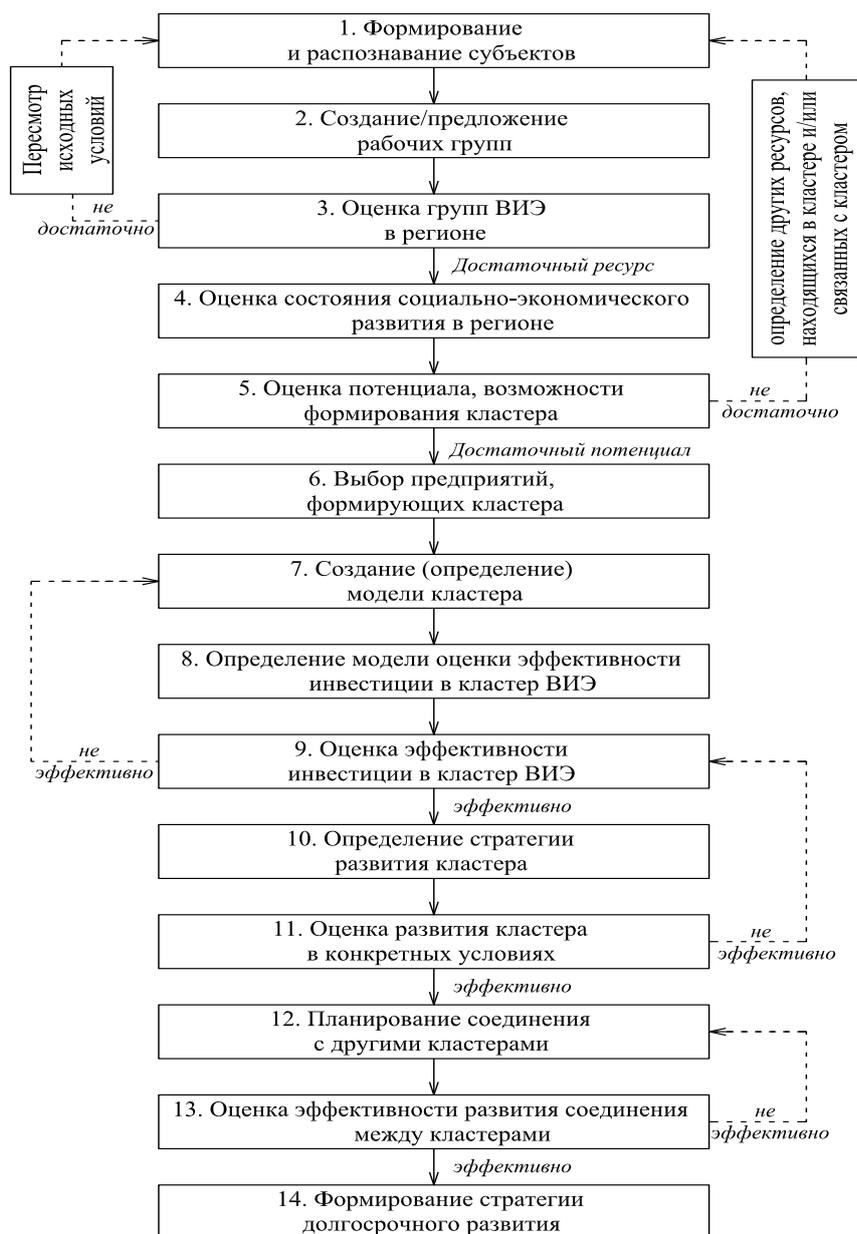


Рисунок 3 – Схема создания кластера ВИЭ региона
 Источник: собственная разработка

Шаги 1 и 2 находятся на начальном уровне; шаги 3, 4, 5 – на уровне создания базы данных и анализа информации; шаги 6, 7, 8, 9 – на уровне проектирования и оценки технико-экономической осуществимости; шаги 10, 11 – на уровне реализации и эксплуатации; шаги 12, 13, 14 – на уровне расширения и устойчивого развития. От шага 3 до шага 9 формирование модели проходит два уровня, представляющие собой наиболее важную стадию, включающую создание базы данных для регионального энергетического кластера и создание логической и применимой на практике модели кластера. Необходимо уделить внимание конкретной оценке групп энергоресурсов, а также потенциалу источников

энергии. В случае неправильной оценки может быть неверно определена возможность создания энергетического кластера региона, что в свою очередь вызовет пересмотр инициативы формирования кластеров возобновляемых источников энергии в регионе.

При выборе компаний для участия в кластере следует придерживаться определенных норм. Оценка потенциала и возможностей формирования кластера предполагает выполнение количественной и качественной оценки. Количественная оценка производится на основе показателей социально-экономического развития региона и связанных коэффициентов энергетического сектора в регионе и стране. Качественная оценка будет выполнена с помощью анализа SWOT. Оценка осуществимости модели проводится на основе анализа преимуществ наличия или отсутствия кластера энергии. Одновременно проводится сравнительная оценка деятельности компаний, работающих независимо и участвующих в кластере. Оценка осуществимости модели выполняется на основе сравнения альтернативного использования ВИЭ или импорта угля.

Модель регионального кластера возобновляемых источников энергии состоит из 5 субъектов: профильных участников кластера, поставщиков, потребителей, непрофильных участников кластера и конкурентов.

Профильные участники кластера включают в себя компании по выработке электроэнергии из ВИЭ, предприятия по производству оборудования и разработке технологии ВИЭ, обслуживающие предприятия проводящие профилактику и выполняющие ремонт, машиностроительные заводы.

Непрофильные участники кластера включают в себя компании по управлению кластером (администрации кластера), органы национальной власти (правительство, министерства, учреждение управления национальной сети), органы региональной власти (местные администрации, местные департаменты, учреждения управления региональной сети), учебные заведения и исследовательские институты, центры научных исследований и реализации (инновационные технологии), финансовые органы.

Поставщики являются органами поставки материалов и топлива для выработки электроэнергии, но большинством видов возобновляемых источников энергии не имеет поставщика, кроме биомассы.

Потребителем является электроэнергетическая система национальной и/или региональной сети. Кластеры будут осуществлять производство электроэнергии и электропитание для региональной и/или национальной сети по плану, утверждённому учреждением управления национальной сети и/или учреждением управления региональной сети. Кроме того кластер может предоставлять другие продукты и услуги, такие как

тепловая энергия, биотопливо, биомассы для других потребителей в пределах или за пределами региона.

Конкурентами являются другие компании, производящие электроэнергию из возобновляемых источников в других регионах. Кроме этого, конкуренты – это компании и заводы по производству электроэнергии из традиционных ископаемых источников энергии; независимые электростанции в пределах или за пределами региона.

Все перечисленные субъекты находятся в отношениях тесного сотрудничества. Непрофильные участники выполняют роль вспомогательных подразделений по основным направлениям деятельности кластера, разрабатывая методы взаимодействия непрофильных участников кластера тем самым участвуя в управлении их деятельностью.

ВЫВОДЫ

Положение об экономическом развитии на основе модели кластера широко применяется во многих странах. Согласно теории кластера применение модели кластера принесёт определённую выгоду региональной экономике, будет положительно влиять на конкурентоспособность в отрасли. Кроме этого, будет способствовать созданию бизнес-среды высокой оперативности с целью быстрого приспособления к экономическому кризису или другим изменениям в экономике и обществе. В энергетической отрасли теория регионального энергетического кластера применена особенно успешно в области возобновляемых источников энергии, которым по причине небольших и средних масштабов сложно конкурировать с традиционными формами энергии. Успех инициатива регионального кластера возобновляемой энергии будет способствовать сотрудничеству между профильными участниками кластера, а также разработке коммерческих стратегий для кластеров. Непрофильными участниками кластера проводят политику эффективной поддержки, формируют долгосрочные связи правительства с компаниями (предприятиями), коммерческими организациями, научно-исследовательскими институтами и учреждениями образования. Формирование кластера возобновляемых источников энергии может стать эффективным решением проблемы развития возобновляемой энергетики Вьетнама при условии, что будут учтены экономические характеристики региона и характеристики энергетической системы страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. European Planning Studies // Putting Porter into Practice? Practices of Regional Cluster Building: Evidence from Sweden. Per Lundequist and Dominic Power [Electronic resource] – ISSN 146 9-594 4. Vol.10, No.6 p.685-804. – 2002 – Mode of access: [http://gshp.gsnu.ac.kr/~india93/way-board/db/free/file/Sweden% 20Cluster.pdf](http://gshp.gsnu.ac.kr/~india93/way-board/db/free/file/Sweden%20Cluster.pdf).

2. Руководство по развитию кластеров // Проект: развитие кластеров и интернационализация предприятий приграничных регионов России и Эстонии // [Электронный ресурс] – 2009–Режим доступа: <http://rus.kohtlajarve.ee/uploads/documents/valissuhted/projektid/2/cd/ru/guide.pdf>.

3. MatsJohansson. Green energy cluster / Johansson Mats // Stimulation of renewable energy markets through the establishment of regional clusters – p.4-7 & p.12-15 [Electronic resource]. – KanEnergi Sweden AB – 2007 – Mode of access: <http://cluergal.org/media/zinnia/files/greenenergyclusterbookletfinal.pdf>.

4. Смородинская, Н. Территориальные инновационные кластеры: мировые ориентиры и российские реалии/ Н. Смородинская // Доклад, представленный в рамках сессии «Инновации: региональный аспект» XIV Апрельской международной научной конференции «Модернизация экономики и общества», проходившей с 2-5 апреля 2013 года в Москве. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://inecon.org/docs/ Smorodinskaya_2013.pdf](http://inecon.org/docs/Smorodinskaya_2013.pdf).

5. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации // Содействие модернизации [Электронный ресурс] – Москва: 2008 Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/development/doc1248781537747>.

6. Истомина, Л. Кластеры: уроки немецкого опыта / Л. Истомина // Совет по развитию предпринимательства в Республике Беларусь: Мнение [Электронный ресурс] – 2015 – Режим доступа: <http://ced.by/ru/publication/opinions/~shownews/klastery-uroki-nemeckoho-opyta>.

7. Портер, М. Ю. Конкурентная стратеги – Методикаанализа отраслей и конкурентов: Кинга/М. Ю. Портер – Москва, 2005. – 190 с.

Статья поступила в редакцию 04 августа 2016 года.

УДК 334.012.6

ПРЕДМЕТНАЯ ОБЛАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ
ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О.В. ТЕЛЕГИНА

старший преподаватель кафедры «Экономическая теория»
Гомельского государственного технического университета
имени П.О. Сухого

Аннотация

В статье рассмотрена предметная область исследования феномена малого предпринимательства в работах современных американских и европейских исследователей – лауреатов Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, теория предпринимательства, инновации, социальные сети, государственная экономическая политика.

Abstract

The article considers the subject of research of a phenomenon of small business in the works of contemporary American and European researchers – laureates of the International award for contribution to the study of entrepreneurship and small business. Marked brief conclusions of the research.

Key words: small business, the theory of entrepreneurship, innovation, social networks, government economic policy.

ВВЕДЕНИЕ

Теорию предпринимательства как отдельную исследовательскую область стали признавать лишь в 1990-е годы. Однако до сих пор нет единого мнения о том, что является предметом исследования в теории предпринимательства. В данной статье предпринята попытка выделить предметную область исследования в современной теории предпринимательства, основываясь на трудах признанных исследователей – лауреатов Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса за период с 1996 по 2010 гг. Данная премия присуждается ежегодно, начиная с 1996 г., Шведским фондом исследования в области малого бизнеса (FSF) и Шведским агентством экономического и регионального развития (NUTEK). В 2009 г. ее статус повысился до Всемирной премии за исследования в области предпринимательства.

Вследствие своей многогранности явление предпринимательства привлекает исследователей из таких общественных наук как экономика (Д. Бёрч, У. Баумоль, И. Кирцнер, Д. Стори, З. Акс, Д. Одретч, Дж. Беккатино), менеджмент (А. Купер, Я. Макмиллан, Б. Йоханниссон), социология (П. Рейнольдс, Г. Олдрич). Именно междисциплинарный подход помогает более полно оценить данное явление. Результаты исследований этих ученых весьма убедительны вследствие собранного богатого эмпирического материала. Самым масштабным международным исследовательским проектом в области предпринимательства считается созданный в 1997 г. консорциум «Глобальный мониторинг предпринимательства» (*Global Entrepreneurship Monitor, GEM*), включающий на сегодняшний день более 100 стран-участниц.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Нефтяные кризисы 1970-х годов вызвали пересмотр роли малых фирм в экономическом развитии. Крупные компании все чаще демонстрировали негибкость и медлительность в приспособлении к новому состоянию рынка. Возросший интерес к малым фирмам был обусловлен [2]: 1) коренным изменением в мировой экономике, связанным с усилением глобальной конкуренции, что привело к росту степени неопределенности, а также большей фрагментации рынка, 2) изменением в характеристиках технического прогресса, дающих крупным фирмам меньше преимуществ. Новые тенденции были отражены в многочисленных научных работах по вопросам предпринимательства и роли малого бизнеса.

Роль малого бизнеса в социально-экономическом развитии

Оценка значимости малого бизнеса в социально-экономическом развитии чаще рассматривается с точки зрения его вклада в создание новых рабочих мест как фактора социальной стабильности и генерирование инноваций как источника экономического роста.

- *создание новых рабочих мест*

Исследованию роли малого бизнеса в создании рабочих мест посвящена пионерская и по праву считающаяся революционной работа Дэвида Бёрча «Процесс создания рабочих мест» (1979) [1, с. 16]. Он утверждал, что малые фирмы являются двигателем экономики – создают больше рабочих мест, чем крупные компании, растут быстрее, демонстрируют большую приспособляемость и гибкость. Результаты лонгитюдных исследований с 1969 по 1976 годы показали, что 60% рабочих мест в экономике США в этот период создано малыми фирмами с численностью работников до 20 человек и возрастом до четырех лет. Данные выводы вызвали шквал критики, преимущественно в части методологии оценки. Компромиссом в наметившейся дискуссии стали

совместные исследования оппонентов по данному вопросу Д. Бёрча и Дж. Медофа, в результате которых был сделан следующий вывод: роль малого бизнеса в создании рабочих мест очень сильно варьируется во времени и пространстве, наибольший вклад в их создание вносят «газели» - малочисленные, но быстрорастущие компании.

Попытки повторить исследования Д. Бёрча в данной области предприняли Дэвид Стори и Стивен Джонсон («Создание рабочих мест и изменения на рынке труда», 1987) [1, с. 80]. Результаты, к которым пришли исследователи: масштаб созданных рабочих мест не столь значителен, как показал Д. Бёрч; доля новых и растущих малых фирм, создающих значительное число рабочих мест, невелика; нет простого и универсального объяснения относительного роста числа малых фирм в экономике. Главный вывод Стори и Джонсона перенес акцент с количественной значимости малых фирм на их качественную составляющую: относительно небольшое число определенных малых фирм становится драйвером роста в экономике.

Подобные выводы подтверждаются результатами эмпирических исследований, проведенных в рамках «Глобального мониторинга предпринимательства» (*GEM*) в 34 странах с 1998 по 2003 гг. [1, с. 425]: большинство стартапов не создают растущих компаний. Чаще предприниматели рассматривают свой бизнес как альтернативу занятости по найму, а доходы от предпринимательской деятельности – как заменитель заработной платы. В результате такие компании скорее являются формой самозанятости, не обладающей высоким потенциалом роста.

- создание инноваций

Еще один дискуссионный вопрос касается вклада малого бизнеса в технологические инновации. Арнольд Купер в статье «НИОКР более эффективны в малых компаниях» (1964) делает вывод о том, что затраты времени и средств на разработку продукта у крупных фирм выше. Существует три фактора, которые могут объяснить преимущества малых фирм: средние способности технического персонала в малых фирмах выше (квалификация, креативность, способность видеть сущность задачи); интерес технического персонала к оценке стоимости осуществляемых проектов; менее затратная коммуникация и координация в малых фирмах [1, с. 36].

Сравнивая инновационную активность малых и крупных фирм, Золтан Акс совместно с Дэвидом Одретчем (1990) выявили различия в зависимости от отрасли. В одних отраслях (производство вычислительной техники) малые компании являются более инновационными, в других же (фармацевтика, авиация) значительная часть инноваций производится крупными компаниями. Крупные

предприятия имеют явные преимущества в отраслях со значительной экономией от масштаба производства. З. Акс и Д. Одретч обнаружили, что крупные фирмы, работающие в промышленности, производили не намного больше значимых инноваций, чем малые фирмы. Однако количество инноваций в расчете на одного работающего в малых фирмах было значительно выше, чем на крупных предприятиях. З. Акс утверждает, что малые предприятия выходят на рынок не с целью копирования продукции крупных компаний. Они выступают *агентами изменений*, так как производят *другой* продукт, используя *другие* факторы и технологии производства, стремясь проявить инновационную активность [1, с. 163].

Уильям Баумоль в своих многочисленных трудах дает оценку роли предпринимательства в экономическом росте. Продолжая идею Й. Шумпетера о влиянии инноваций на экономическое развитие, Баумоль указывает на различие и взаимодополняемость инновационного вклада крупных и малых предпринимательских фирм [1, с. 215]. Исследования показали, что малые фирмы совершают чаще революционные прорывы, тогда как непрерывный поток частичных усовершенствований создается крупными компаниями. На крупных предприятиях инновационная деятельность контролируется менеджерами, которые стремятся снизить риски и, как следствие, изменения в продуктах являются более умеренными. Однако будучи накопленными, малые улучшения создают гораздо больше возможностей, чем первоначальное прорывное изобретение.

Йош Лернер, известный благодаря своим пионерским исследованиям в области венчурного капитала, указывает на более высокую отдачу у малых венчурных предприятий в виде инновационного результата от затрат на НИОКР в сравнении с крупными корпорациями. Кортам и Лернер в совместной работе (2000) приводят доказательство того, что венчурный капитал повышает инновационный потенциал новых предпринимательских фирм. Используя данные о затратах на НИОКР в качестве переменной для оценки технологических возможностей, они пришли к выводу, что на один доллар венчурного капитала приходится в среднем в 3-4 раза более высокая отдача в виде инновационного результата, чем на один доллар традиционных корпоративных вложений в НИОКР [1, с. 485].

Ранние исследования в области предпринимательства чаще акцентировали внимание на личностных характеристиках предпринимателя и поиске факторов успеха фирм. Кто чаще становится предпринимателем? Как от типа личности зависит дальнейшее развитие фирмы? Что способствует развитию и выживаемости малого предприятия?

Типология предпринимательских личностей

Типология многообразия личностей предпринимателей способствует пониманию предпринимательства как явления, дает основания для предсказания их поведения и результатов. Одним из первых масштабных исследований типологии владельцев бизнеса стало исследование А. Купера и У. Данкельберга [1, с. 43]. В своей работе (1982) они описали три типа владельцев бизнеса, которые различались по происхождению и предыдущему опыту: *ориентированные на рост, ориентированные на независимость, ориентированные на мастерство*.

Женское предпринимательство как объект для исследования стало интересовать в начале 1980-х годов. Предметным полем были личностные качества и мотивация, а также отличительные признаки от типичных мужчин-предпринимателей. К 1990-м годам женское предпринимательство прочно закрепилось в программе исследований. В 1999 г. в США сформировался коллективный исследовательский проект «Диана», основанный женщинами и ставший впоследствии международным [1, с. 363]. Исследование сфокусировано на определенной группе женщин-предпринимательниц, которые стремятся к росту своего бизнеса. Особенностью данного проекта стало рассмотрение женского предпринимательства как составной части предпринимательства в целом, без акцента на его подобие или отличие от мужского предпринимательства.

Оценка факторов успеха (выживаемости, роста)

Оценивая предпосылки к успеху нового частного бизнеса, А. Купер на основе лонгитюдных исследований (1994) выделяет *факторы выживания* и *факторы интенсивного развития* малых фирм. Под интенсивным развитием понимался ежегодный рост минимум на 50% и увеличение сотрудников более, чем на 2 человека [1, с. 32]. Факторы, повлиявшие как на выживание, так и на рост – образование, схожесть нового предприятия с предыдущим, на котором прежде работал предприниматель, большой стартовый капитал. Факторы, способствующие только выживанию, – опыт родителей в ведении бизнеса, наличие консультантов. С успешным интенсивным развитием (но не выживанием) оказались связанными пол (мужчины более стремительно развивали свой бизнес) и наличие партнеров. Таким образом, стартовый человеческий и финансовый капитал влияет на дальнейшее развитие создаваемого частного малого бизнеса.

Процесс формирования новых фирм

Большое количество исследований посвящено оценке потенциальных предпринимателей. Что толкает предпринимателя на открытие собственного бизнеса? При каких условиях стартапы появляются чаще? В каких странах предпринимательский потенциал выше?

А. Купер, исследуя малые фирмы из Кремниевой долины США (1971, 1985, 1990), определил, что в создании большинства новых фирм участвовали не приезжие, а местные жители, которые использовали существующие связи, основанные на прежних профессиональных знакомствах, знания местного рынка и поставщиков. Предприниматель открывает бизнес в той же отрасли, где прежде работал по найму. Организации, из которых работники увольняются для открытия своего бизнеса, А. Купер называет предприятиями-«инкубаторами» [1, с. 41]. В качестве мотивации, которая заставила потенциальных предпринимателей оттуда уйти и начать самостоятельный бизнес, - недовольство своей работой. Выявлена зависимость от размера фирмы: чем меньше фирма, тем больше частота возникновения на ее базе новых частных фирм. Причина: в небольших организациях сотрудники обладают более обширной подготовкой, т.е. малые фирмы являются хорошим образовательным полигоном для потенциальных предпринимателей.

Понятие «предпринимательское инкубирование» встречается также в работах Й.Лернера с соавторами (2005). Результаты исследований предпринимательских фирм, основанных на венчурном капитале, показали, что эти фирмы выступают «сеятелями» новых, также основанных на венчурном капитале, предприятий, производящих высокую добавленную стоимость [1, с. 486]. Предпринимательский опыт и сети выступают теми каналами, которые генерируют целый каскад новых стартапов.

Пионерская работа Д. Бёрча о создании рабочих мест, вышедшая в США в 1979 г. и вызвавшая ряд дискуссий, побудила американского социолога Пола Д. Рейнольдса заняться исследованием процесса формирования новых фирм в региональном разрезе. В 1994 г. исследование с участием П. Рейнольдса было проведено в шести европейских странах (Франции, Германии, Италии, Северной Ирландии, Швеции, Великобритании) и США. Результаты продемонстрировали одинаковые факторы, оказывающие влияние на формирование новых фирм – это показатели роста спроса, урбанизации, безработицы, благосостояния региона и доля малого бизнеса в экономике региона.

П. Рейнольдс, принимавший активное участие в разработке методологии и понятийного аппарата исследовательской программы «Глобальный мониторинг предпринимательства» (*GEM*), в качестве основных результатов первых исследований приводит выявленное различие в причинах, побудивших предпринимателей создать свой бизнес [1, с. 251]. Для развивающихся стран главной причиной создания бизнеса является «вынужденное» предпринимательство, связанное с безработицей или отсутствием адекватных возможностей занятости, тогда как в развитых странах – «добровольное» предпринимательство, связанное

с желанием извлечь выгоду из новых бизнес-возможностей. Степень вовлеченности в предпринимательство внутри страны со временем меняется, но очень медленно. Исследование «нарождающихся» предпринимателей показало, что в богатых странах наблюдается сокращение числа потенциальных предпринимателей и соответственно стартапов, а в бедных – высокий уровень стартовой предпринимательской активности, не приводящая однако к возникновению значимых фирм.

Скотт Шейн, опираясь на результаты исследований *GEM*, объясняет тот факт, что в развитых странах число стартапов снижается, тогда как в развивающихся, наоборот, - растет. С ростом благосостояния страны растет уровень заработной платы, рассматриваемый как альтернативные издержки ведения собственного бизнеса, что заставляет все большее количество людей искать работу по найму. Как результат – уровень активности создания новых фирм в богатых странах снижается.

С оценкой зарождающегося и уже функционирующего развивающегося малого бизнеса связаны многочисленные исследования институциональной среды: социальных сетей, кластеров, промышленных районов.

Предпринимательская среда

- социальные сети

Важность социальных сетей для предпринимательской деятельности – тема, к которой в числе первых проявил интерес социолог Говард Олдрич. Выгодой от налаживания связей и установления деловых контактов может стать *доверие* и *предсказуемость* как результат установления долговременных отношений. Противоположной ситуацией является рыночный механизм, основанный на единоразовых транзакциях, обладающих оппортунистическим потенциалом. Подтверждение значимости влияния социальных сетей на создание бизнеса и его прибыльность отмечено в результатах панельных лонгитюдных исследований потенциальных и активных предпринимателей Северной Каролины (США), проведенное Г. Олдричем с соавторами в 1986 г. [1, с. 151]. Выявлено, что социальные сети позволяют начинающим предпринимателям получить доступ к ресурсам и возможностям. Результаты второго панельного исследования с участием Г. Олдрича (1993, 1995) однако не обнаружили значимого влияния сетевой деятельности (измеряемой как размер личной сети предпринимателя и времени, затрачиваемого на развитие и поддержание бизнес-контактов) на уже действующий бизнес и его выживание. Международные сопоставления личных сетей для пяти стран: Италии, Японии, Северной Ирландии, Швеции и США (1998) показали схожесть их по структуре. Наиболее распространены личные сети, основанные на дружбе и длительном знакомстве. Это объясняется тем, что в условиях

неопределенности предприниматели стремятся получить социальную поддержку, необходимую для развития компании.

Бенгт Йоханниссон, шведский исследователь, указывает на двойное использование предпринимателями локальных сетей: реактивным и проактивным способами. Взаимодействия в сетях являются как спонтанными, так и просчитанными. Решения принимаются исходя из ситуации, причем значимую роль при принятии решений играют эмоциональные аспекты – аффект и интуиция. В этом отличие взглядов Йоханниссона от англосаксонских исследователей (Олдрича, Зиммера), которые рассматривают сети как дополнительный ресурс и указывают на рациональное экономическое взаимодействие в рамках сетей.

- промышленные районы (регионы)

Исследование промышленных районов зародилось в Италии. Джакомо Бекаттини, основываясь на монографии Альфреда Маршалла «Экономика промышленности» (1879, совместно с Мэри П. Маршалл), рассматривает в качестве альтернативы крупным, вертикально интегрированным, промышленным предприятиям с полным производственным циклом сеть мелких фабрик, выполняющих определенные стадии производственного процесса и сосредоточенных в одном регионе.

Работа Майкла Пиора и Чарльза Сейбла «Второй индустриальный раздел» (1984) привлекла внимание мировой общественности к явлению промышленных районов [1, с. 212]. В ней узкоспециализированные малые фирмы, обеспечивающие высокую гибкость посредством сетевого сотрудничества, представлены как конкурирующие стратегии производству, основанному на принципах массового производства.

Государственные программы поддержки малого бизнеса

Рост числа малых предприятий в экономике развитых стран в 1970-1980-е гг. и обусловленные этим явлениями научные исследования, оценивающие значимость частного малого предпринимательства для развития экономики, привлекли внимание правительства. Экономическая политика государственной поддержки сектора малого и среднего бизнеса стала неотъемлемой частью экономической политики развитых стран. Ученые, выделяя экономическую политику в качестве объекта для исследования, пытаются обосновать ее необходимость, оценить эффективность ее проведения, а также сформулировать рекомендации по ее улучшению.

Оценка регулирующего воздействия государственной политики по поддержке сектора малых предприятий, предпринятая Д. Стори (1994), начинается с конкретизации целей [1, с. 54]. По мнению Д. Стори, невозможно оценить эффективность проводимой политики, зная только задекларированные меры поддержки малого бизнеса. Правительства же не всегда четко определяют цели проводимой политики. Далее следуют

мониторинг (наблюдение и фиксирование индикаторов) и оценивание, предполагающее сравнение позиции фирмы-бенефициара и фирмы, не включенной в действие политики. К сожалению, как считает Д. Стори, чаще результаты политики поддержки предпринимательства рассматривают лишь по итогам мониторинга, не проводя оценивания.

Эффективность проводимой экономической политики по поддержке предпринимательства ставит под сомнение С. Шейн. В силу того, что не все создаваемые фирмы способны генерировать значительное количество рабочих мест и значительную добавленную стоимость, по мнению Шейна, политикам следует поддерживать не всех потенциальных предпринимателей, «размазывая масло тонким слоем», а малочисленную группу зарождающихся фирм с потенциально высокими показателями эффективности. Таковыми являются фирмы, которые стремятся внедрять инновации.

Необходимость государственного вмешательства с целью поддержки предпринимательства рассматривается и в работах Й. Лернера. Он приводит три довода за вмешательство государства [1, с. 462]: ключевым источником экономического роста являются технологические инновации; в качестве основного фактора развития инноваций выступают предпринимательство и венчурные инвестиции; государство при определенных условиях может эффективно содействовать развитию предпринимательства и венчурного инвестирования. Далек не все государственные программы поддержки предпринимательства в мировой практике можно рассматривать как успешные. Однако имеются примеры, подтверждающие, что это все-таки возможно: программа *Small Business Investment Company (SBIC)* в США, созданная в 1992 году израильским правительством компания по привлечению венчурного капитала *Yozma Venture Capital Ltd*, образованный в 1999 году Новозеландский венчурный инвестиционный фонд *New Zealand Venture Investment Fund (NZVIF)*.

ВЫВОДЫ

Предпринимательство как область исследований имеет свои истоки в различных дисциплинах и эволюционировала в течение нескольких десятилетий. Предметная область исследований в современной теории предпринимательства включает следующие направления: влияние малого бизнеса на экономический рост и благосостояние, процесс зарождения фирм, инновационное предпринимательство с участием венчурного капитала, социальные сети, кластеры фирм, экономическая политика поддержки малого предпринимательства.

Оценка роли малого бизнеса в социально-экономическом развитии до сих пор является дискуссионной. Малые фирмы далеко не всегда

генерируют большее количество рабочих мест по сравнению с крупными предприятиями. Однако результаты исследований показывают, что среди малых фирм выделяется малочисленная группа быстрорастущих инновационных предприятий («газелей»), которые и являются создателями значительного числа рабочих мест, источником экономического роста и зачастую выступают «инкубатором» для таких же инновационных малых предприятий с высоким потенциалом роста. Мотивация нарождающихся предпринимателей связана, как правило, с «вынужденным» или «добровольным» предпринимательством. Последнее имеет больший потенциал роста, т.к. основано на открывшихся бизнес-возможностях и на стремлении повысить свой уровень жизни, тогда как первое выступает альтернативой получаемой ранее заработной платы. Ресурсную и психологическую поддержку предприниматели получают через социальные сети.

Исследовательский акцент на стартующий инновационный малый бизнес с высоким потенциалом роста, который является драйвером экономического развития, позволяет сформулировать принципы для экономической политики. Оказывать поддержку следует не всем стартапам, дабы не распылять безрезультатно средства налогоплательщиков, а тем малым фирмам, которые способны к росту.

ЛИТЕРАТУРА

1. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996-2010) / Пер. с англ. под науч. ред. А.Ю. Чепуренко. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 526 с.

2. Carlsson B. et al. The evolving domain of entrepreneurship research //Small Business Economics. 2013. Vol. 41. P. 913-930.

Статья поступила в редакцию 9 августа 2016 года.

В ПОМОЩЬ ЛЕКТОРУ

УДК 33.316.334.37

СОЦИАЛЬНАЯ 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 социальной рыночной экономики, различные типы экономического порядка (экономических систем), основные виды и методы регулирования государством экономических процессов.

Ключевые слова: право собственности, рыночные отношения, социальная рыночная экономика.

Abstract

The genesis and principles of formation and development of the social 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: property rights, market economy, social market economy.

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 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 то же 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 общества. 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 вычленил 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 экономике 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 автономии и независимости 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, достигательную 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-м 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, непосредственно 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 рынка. 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 – началу 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 ослабилось 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 XX-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. Основопологающим 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 потребляемого 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. Стараясь 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.

Для современной экономики, характерна ее социальная направленность. Как подчеркивалось выше, уже с 30-40-х годов XX века во многих европейских странах социальные проблемы становятся важной задачей государства. Это явилось следствием того, что как бы ни были совершенны законы рынка, рыночные механизмы также могут давать сбои, что приводит к экономическим и социальным потрясениям. И тогда необходимо государственное вмешательство.

Одним из первых экономистов, кто осмыслил и теоретически обосновал необходимость вмешательства государства в экономические процессы, был Дж. М. Кейнс (1883-1946 гг.). Капиталистическая система по своей природе нестабильна, ей свойственна тенденция к возникновению кризисных явлений, сопровождающихся высвобождением из производства значительной рабочей силы и повышением безработицы. Кроме того, для предотвращения этих явлений, по мнению Дж. М. Кейнса, необходимо государственное вмешательство в деятельность частных субъектов. Для поддержания постоянного уровня производства в условиях низкой инвестиционной активности частных предпринимателей необходимо увеличение государственных инвестиций. Это позволяет в целом, поддерживать устойчивые темпы роста экономики, стабильность цен, регулировать занятость, предотвращать угрозу безработицы. Теоретические выводы Дж. М. Кейнса о государственном регулировании экономики, которое выражалось в ограничении государственных расходов, использовании гибкой системы налогов для субъектов хозяйствования, инвестировании промышленного производства нашли широкое применение в странах Западной Европы в качестве действенных мер

по преодолению кризисных явлений в экономике в 20-е – 30-е годы XX столетия.

В американской экономике после кризиса в начале 30-х годов также усилилась роль государства в регулировании экономических отношений, повысилась его ответственность за благополучное положение индивида в обществе. Для этого был открыт переход к таким мерам, как заключение между работодателями и наемными работниками коллективных соглашений, страхование по безработице, пособия по здравоохранению и образованию, различные виды компенсаций и др. В целом, вмешательство государства в экономику США шло в следующих направлениях: а) государство использовало средства федерального бюджета для финансирования экономики и поддержания частного сектора; б) содействовало установлению контактов и сотрудничества между предпринимателями и рабочими; в) взяло на себя оказание помощи в региональном планировании использования земель и водных ресурсов [9, с. 60]. Все это позволило обеспечить экономический рост, повысить стабильность американской социально-экономической системы.

В конце 30-х годов дальнейшей гуманизации капиталистических отношений были посвящены работы представителей «фрайбургской школы», которые начали распространять идею такого экономического порядка, который в целом основывался на свободе, однако управлялся государством с целью обеспечения социальных прав граждан. Было признано, что под защитой государства должны находиться слабые и неэффективные предприятия. Именно идеи «фрайбургской школы» и в первую очередь таких ее представителей, как В. Ойкен (1891-1950 гг.), В. Репке (1899-1967 гг.), А. Рюстов (1885-1963 гг.) легли в основу социальной рыночной экономики, концепция которой была детально разработана Людвигом Эрхардом (1897-1977 гг.), Альфредом Мюллер-Армак (1901-1978 гг.) и их сторонниками в конце 40-х годов прошлого века в Германии. Социальную рыночную экономику они представляли в качестве «третьего пути» между бесконтрольным либерализмом (необузданным капитализмом) и тотальным централизмом (социалистическим плановым хозяйством). Их основная идея заключалась в том, чтобы «объединять принцип свободы рынка с социальной сбалансированностью и нравственной ответственностью каждого в отдельности за дело в целом». «Рыночная» экономика означала свободу потребления производства, выбора профессий, а «социальная» призвана была обеспечить социальную безопасность и справедливость (защиту от болезней, несчастных случаев и безработицы). «Социальная рыночная экономика – как отмечал Альфред Мюллер-Армак, представляет собой порядок, целью которого является объединение свободной инициативы с социальным прогрессом, который обеспечивается эффективностью

рыночного механизма, на базе конкурентной экономики. Опираясь на рыночную экономику можно создать многообразную и полноценную систему социальной защиты [10, с. 33].

Социальная рыночная экономика функционирует на следующих принципах: 1) свобода; 2) конкуренция; 3) социальная сбалансированность; 4) государственное регулирование [11, с. 15-16]. Во-первых, в ее основе лежит свобода индивидуума на выбор профессии и рабочее место, потребляемого товара, занятия предпринимательством, распоряжение частным имуществом, включая средства производства и т.д. Свобода – это свободное устройство своей жизни и в тоже время ответственность за свои действия перед государством. При этом стоит задача обеспечить такие общие политические и экономические условия, которые гарантируют свободное развитие личности, предотвращают концентрацию власти в одних руках или в руках небольшой группы людей. Во-вторых, основным фактором социальной рыночной экономики является конкуренция. На политическом уровне она позволяет делать выбор между различными программами и личностями, на экономическом – обеспечивает эффективное производство и способствует выпуску дешевых и качественных товаров. Как известно, в марксистской теории конкуренция предстает не как универсальная характерная черта человеческой природы, а как специфический структурный аспект капитализма. В теории капитализма, предложенной К. Марксом, выделяются три типа конкуренции: 1) конкуренция между капиталистами за контроль над рынками; 2) конкуренция между рабочими за рабочие места; 3) конкуренция между трудом и капиталом, составляющие основное противоречие капиталистического строя, которое в конечном итоге, должно привести к разрушению капиталистического общества. В отличие от К. Маркса, М. Вебер определял конкуренцию как мирный конфликт, сводящийся к попыткам достижения контроля над недостающими ресурсами. Конкурентная борьба, по мнению М. Вебера, есть неотъемлемая черта всех *социальных* отношений и не является особенностью одного лишь капитализма, ибо стремление индивида к получению личной выгоды были свойственны людям и прежних исторических эпох. «Капитализм, как отмечал М. Вебер, - безусловно тождественен стремлению к наживе в рамках непрерывно возрождающейся прибыли. И таковым он должен быть. Ибо в рамках капиталистической системы хозяйств, предприятие, не ориентированное на рентабельность, неминуемо осуждено на гибель» [12, с. 48]. Однако «капитализм» и «капиталистические предприятия» с достаточно рациональным учетом движения капитала существовали во всех культурных странах земного шара... в Китае, в Индии, Вавилоне, Египте, в Средиземноморских государствах древности, средних веков и нового

времени» [13, с. 49]. Следует подчеркнуть, что М. Вебер выделял два вида конкуренции: регулируемую и нерегулируемую. Регулируемую конкуренцию он соотносил с социальным отбором (например, конкуренция нескольких человек на определенную должность). Нерегулируемая или насильственная конкуренция соотносилась М. Вебером с естественным отбором (примером может являться межвидовая борьба за выживание). Функционирование экономики на принципах свободной конкуренции предъявляет к рабочей силе качественно новые требования. Ф.А. Хайек отмечал: «Конкуренция представляет собой процедуру открытия, узнавания нового – процедуру, присущую эволюции во всех ее формах, заставляющая человека помимо собственной воли вписываться в новые ситуации» [14, с. 38]. Конкурентоспособность работника в рыночной экономике включает не только способность человека выдерживать конкуренцию со стороны потенциальных и реальных претендентов на его рабочее место, но и способность самому претендовать на другое более престижное. В этом аспекте П. Сорокин в своей работе «Социальная культура и мобильность» выделял два условия, которые «всегда были основополагающими: важность занятия (профессии) для выживания и функционирования группы в целом; уровень интеллекта, необходимый для успешного выполнения профессиональных обязанностей» [15, с. 354].

В-третьих, один из главных конституционных элементов социальной рыночной экономики – принцип социальной сбалансированности. Суть его заключается в том, что предоставление социальной помощи должно строиться на принципе субсидиарности, являться помощью в целях самопомощи и не должно наносить ущерб движущим силам рынка. Следует отметить, что термин «социальная защищенность» («социальная безопасность») впервые появился в США в 1935 году и постепенно распространился во всех странах для обозначения системы мер, защищающих любого гражданина страны от экономической и социальной деградации вследствие потери работы, болезни, значительного сокращения дохода, рождения ребенка, профессионального заболевания, инвалидности, старости, потери кормильца и т.д. К мерам социальной защиты относят также предоставление медицинских и образовательных услуг и пособия семьям с детьми.

Социальная защита в научной литературе рассматривается в широком и узком смыслах [16, с. 31]. В широком смысле под социальной защитой понимается система социальных отношений, при которых индивид способен самостоятельно позаботиться о себе, создать условия для жизнедеятельности своих собственных детей. В узком смысле имеется в виду социальная политика государства, стремящегося административными мерами обеспечить удовлетворительное или хотя бы сносное

существование тем группам населения, которые находятся в особо сложном положении и не способны без внешней поддержки улучшить его. К таким слоям населения относятся так называемые маргинальные группы (старики, инвалиды, безработные, сироты, дети, мигранты). При этом в мировой практике существует трехсторонний принцип ответственности за социальную защиту граждан и соответственно, за ее финансирование. Стороны, участвующие в финансировании социальной защиты, - это во-первых, сам человек, во-вторых – работодатель, в третьих – государство. Так, система социального страхования в Германии, начало которой было положено в конце XIX века, покоится на пяти столпах: 1) пенсионное страхование; 2) страхование на случай болезни; 3) на случай необходимости ухода за больными и престарелыми; 4) от несчастного случая; 5) на случай безработицы. Пособие по безработице в размере 60% от чистой зарплаты имеют право те, кто за последние 3 года до того, как стал безработным, минимум год платил взносы в страховой фонд. Однако срок действия права на получение пособия по безработице ограничен 12 месяцами. Только для работников 55 лет и выше имеют право на пособие по безработице в течение 18 месяцев. В целом, защита населения от безработицы основывается на двух принципах – помогать и требовать. Предусматривается ежегодное повышение пенсий в соответствии с ростом зарплат. Средний размер пенсий в 2002 г. составил 68,2% от средней чистой зарплаты [17, с. 12-13].

Существует также действительно жесткая система защиты от необоснованного увольнения работников. Большое внимание государством уделяется проблемам рождения и воспитания детей. Для того, чтобы родители имели больше намерений в рождении детей, пособие на воспитание ребенка с 2006 года заменяется родительским пособием (которое составляет 2/3 последнего чистого заработка того родителя, который временно прерывает свою трудовую деятельность из-за необходимости ухода за ребенком).

Следует отметить, что в современных условиях наблюдается новое понимание социальной сбалансированности. Эта проблема, по мнению западных аналитиков, должна решаться за счет снижения благотворительной роли государства, представляющего широкие гарантии материальной безопасности, и повышения роли персональной ответственности и персональной оценки рисков в рамках системы, основанной на конкуренции. Жизнедеятельность людей, прежде всего молодых, осуществляется сейчас в социальных условиях, которые таят в себе различные угрозы и риск. Современные постсоветские общества, к каким относится и белорусское – это переходные общества, в которых происходит трансформация всех его сфер: экономики, политики, культуры и т.д. Происходящие в них фундаментальные социально-

экономические и социокультурные изменения направлены в сторону усиления неопределенности, неоднозначности явлений и процессов. Абсолютное познание социальной действительности становится невозможным. Снижается возможность прогнозирования не только отдаленного, но и ближайшего его будущего, что приносит неопределенность и нестабильность в жизнедеятельность вступающих в общественные отношения молодых людей. И в этих условиях не только государство, но и сам гражданин должен нести ответственность за свое будущее.

В-четвертых, для социальной рыночной экономики требуется сильное государство, которое, должно конструировать свою деятельность в создании общих политико-административных условий. К ним следует отнести частную собственность, стабильную валюту, свободное ценообразование, открытые рынки, активную политику, направленную на поощрение конкуренции и др.

Государственное вмешательство в социальной рыночной экономике включает три основных аспекта: 1) создание и обеспечение эффективной конкуренции; 2) социальное обеспечение за счет перераспределения доходов и имущества; 3) обеспечение стабильности экономики [18, с. 33]. Во-первых, справедливая конкурентная борьба – это процесс, который не в состоянии самовозникнуть и самосохраниться. Поэтому государство должно создать для этого соответствующие правовые нормы и контролировать их соблюдение. Во-вторых, в обществе с «чистой» рыночной экономикой абсолютно никакого дохода не могут иметь больные, дети, пенсионеры, домохозяйки. Для этого необходимо обеспечить им социальную защиту. А это возможно путем перераспределения доходов и имущества всех членов общества. В-третьих, система рыночной экономики склонна к нестабильности, периодической подверженности сильным колебаниям производства и занятости. В этом случае государство должно заботиться о «покое» экономики. Поэтому для обеспечения стабильности экономики в разных странах законодательной основой являются законы о стабильности. В соответствии с этими законами государство несет ответственность за полную занятость граждан, за стабильность денег, за внешнеэкономическое равновесие, за постоянный экономический рост и т.д.

Социальная направленность экономики включает в себя не только государственное регулирование экономических процессов с целью повышения эффективности экономики в целом, но и непосредственно участие государства в финансировании таких социальных сфер, как образование, здравоохранение, социальное обеспечение и др. Как показывает анализ социальных расходов развитых стран, входящих в организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)

расходы на социальное обеспечение, социальное страхование, жилье, здравоохранение и образование колеблются от 16 до 20% ВВП – в странах в меньшей степени ориентированных на «государство благосостояния» (Австралия, Япония, Португалия и США); в Скандинавских странах, Нидерландах и других – до 35% и более ВВП. Государственные социальные расходы в Германии равнялись среднему показателю по странам ОЭСР и составляли 27,5% ВВП [19, с. 40-41]. Несмотря на то, что в 90-е годы в этих странах шло активное обсуждение необходимости сокращения некоторых льгот (например, реформы конца 80-х – 90-х годов в Великобритании привели к незначительным сокращениям размера государственных пенсий; США законодательно установили постепенное повышение пенсионного возраста; в Германии сокращены некоторые льготы, в частности, пособие по безработице), доля участия государства в общей структуре расходов на социальные услуги не изменилось сколько-нибудь существенно.

Различие же в уровне государственных социальных расходов в разных странах объясняется тем, что, во-первых, что каждое государство в этой сфере ставит свои цели. В результате, государственные социальные расходы ниже в тех странах, где социальная солидарность не считается столь важной задачей (Австралия, США). Во-вторых, могут накладываться различные ограничения: расходы ниже там, где ниже уровень доходов и где не позволяют возможности бюджета (Португалия). В-третьих, могут различаться местные традиции: социальные расходы ниже в странах, где предприятия играют важную роль (Япония) или где акцент делается на поддержку со стороны традиционной семьи [20, с. 43].

В целом государство стремится увеличивать социальные расходы, прибегая к различным формам и методам: непосредственно организовывая тот или иной вид социальной деятельности; регулируя частную активность посредством законодательства; применяя частичное государственное финансирование с целью создания соответствующих стимулов для частной деятельности; финансируя потребление благ частного потребления или частно предоставляемых услуг (бесплатный отпуск лекарств по рецепту, выделение ваучеров для получения образования); непосредственно выплачивая пособия определенным группам людей (безработным, многодетным семьям и т.д.).

Таким образом, степень социальности экономики определяется размерами государственного сектора или долей государственных расходов в национальном доходе. Исходя из этого в мире в настоящее время функционирует несколько моделей рыночной экономики в зависимости от регулирующей роли государства и участия его в решении социальных задач: потребительская (США, Великобритания, Канада); производственная (Германия, Франция, Япония, Мексика и др.), семейно-

капиталистическая (Тайвань, Малайзия, Таиланд, Индонезия и др.); период трансформации (Китай, страны СНГ) [21, с. 20]. «Потребительская» (американская) модель экономики характеризуется минимальной ролью государства в экономической и социальной сферах. Ее особенностью являются отказ от регулирования экономики, слабой централизацией, ориентацией на прибыль, что приводит к большим различиям в доходах, контрастам в уровне жизни богатых и бедных. Для производственной модели, что особенно реально проявляется в таких странах как Германия и Япония характерна повышенная роль государства в борьбе с социальным неравенством, обеспечиваются социальные права граждан в случае болезни, безработицы, ухода на пенсию и др. Упор делается на производство и занятость, причем новые рабочие места создаются как в сфере обслуживания, так и в производственной сфере; государство поощряет создание новых отраслей; налоги на прибыль поставлены в зависимость от объема полученной прибыли; в управлении предприятием поощряется привлечение ее работников и т.д.

Семейно-капиталистическая модель экономики особенно ярко проявилась в странах Восточной и Юго-Восточной Азии, прежде всего в Гонконге, Индонезии, Малайзии, Сингапуре, Южной Корее, Тайване и Таиланде. Начиная с 1965 года, прирост ВВП этих государств составлял в среднем 5,5% в год, вдвое выше, чем у остальных государств Азии и втрое – чем у стран Латинской Америки. Удельный вес данных стран вместе с Японией в мировом экспорте изделий обрабатывающей промышленности возрос с 9 до 20% в 1990 году [22, с. 44]. Несмотря на то, что в каждой из стран имелись свои особенности при построении рыночной экономики (так, если в Гонконге больше выбора давалось частному бизнесу, то в Южной Корее допускалось активное вмешательство государства в экономику), однако для всех стран азиатского региона существовала одна общая черта – государство интенсивно создавало современные предпринимательские и финансовые структуры, что привело к низкому уровню инфляции. Для этих стран характерна также эффективная налоговая политика, высокая степень открытости национальных экономик и в тоже время огромные инвестиции в социальную сферу (образование, здравоохранение и др.). В целом социальная рыночная экономика в постоянно преобразующемся обществе всегда находит оптимальные решения в «социальном поле», создаваемом индивидуальными и государственными интересами.

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. Для современной экономики, характерна ее социальная направленность. При этом социальная рыночная экономика в постоянно преобразующемся современном обществе также всегда находит оптимальные решения в «социальном поле», создаваемом индивидуальными и государственными интересами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вилке Ф. Предприятие в рыночной экономике. – Шверте, Германия, 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. – Мн.: «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.
9. Тарасов В.С. Государство и экономическое развитие общества.– Мн.: Беларускі кнігазбор, 1999.
10. Вилке Ф. Предприятие в рыночной экономике. – Шверте, 1994.
11. Шлехт О. Что от социальной рыночной экономики мы возьмем в следующий век?.–Deutschland – 1997 – №2.
12. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990.
13. Вебер М. Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1990 – С.49.
14. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М., 1992.
15. Сорокин П.И. Человек. Цивилизация. Общество. – М., 1992.
16. Социальная защита молодежи: вопросы теории и практики. – М.:Изд-во АСОП и Р, 1994.

17. Реформа рынка труда // Deutschland – 2004 - №1.
 18. Вилке Ф. Предприятие в рыночной экономике. – Шверте, 1994.
 19. Рынок труда и социальная политика в центральной и восточной Европе. Переходный период и дальнейшее развитие. Под ред. Н. Бара. Пер. с англ. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997.
 20. Рынок труда и социальная политика в центральной и восточной Европе. Переходный период и дальнейшее развитие. Под ред. Н. Бара. Пер. с англ. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997.
 21. Новая эра мировой экономики//Белорусский рынок. – 1995 – №42.
 22. Заяц Н.Е. Проблемы государственного рыночного регулирования в современной экономике.//Белорусский экономический журнал. – 1997.
- Статья поступила в редакцию 9 августа 2016 года.*

УДК 330

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО
ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ

Д.П. РЫБКА

канд. филос. наук, консультант

Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований
г. Минск

Аннотация

В статье рассматриваются системы оценки управленческого персонала в условиях модернизации. Перечислены факты, которые свидетельствуют о необходимости формирования системы комплексной оценки персонала

Ключевые слова: *системы оценки, персонал, модернизация.*

Abstract

This article discusses the system evaluation of management personnel in the conditions of modernization. Listed facts which demonstrate the need for the formation of a comprehensive staff appraisal system.

Key words: *evaluation systems, personnel, modernization.*

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития Республика Беларусь отводит особую роль кадровой политике, как основе залога высокорентабельного развития народного хозяйства страны.

Государственная кадровая политики Республики Беларусь обусловлена необходимостью реализации стратегического курса на формирование социально ориентированной рыночной экономики, более глубокой интеграции страны в мировую экономическую систему, совершенствования механизма управления обществом на основе сочетания методов государственного и рыночного регулирования, использования современных организационных, информационных, социальных и политических технологий [14].

Выполнение задач социально-экономического развития Республики Беларусь предполагает эффективное использование трудовых ресурсов, их рациональное распределение по сферам экономики на базе совершенствования правовой основы государственного регулирования занятости населения [15].

Практика хозяйствования постсоветского периода показала, что сложившаяся в годы централизованного планирования и управления система управления персоналом пришла в несоответствие с новыми экономическими отношениями, поскольку управлять персоналом – это прежде всего уметь взаимодействовать с людьми, побуждать их работать с полной отдачей в интересах организации, объективно оценивая и поощряя должным образом.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

В настоящее время человеческим ресурсам уделяется большее внимание. Если ранее служба персонала была представлена отделом кадров, основными функциями которого являлись учет персонала, контроль за соблюдением трудового законодательства и документооборот, то в настоящее время кадровая работа направлена на формирование работоспособного и эффективно функционирующего персонала.

Проблемам оценки персонала, аттестации сотрудников в целях повышения эффективности производства посвящены многочисленные научные труды отечественных и зарубежных экономистов, социальных психологов и других специалистов в сфере человеческой деятельности. Эти труды внесли большой вклад в теорию и практику социально-экономических отношений. В последние годы увеличивается количество публикаций, посвященных проблемам формирования, развития и использования персонала организации, в которых освещаются вопросы оценки управленческого персонала. Тем не менее, практика работы отечественных организаций свидетельствует о том, что, несмотря на значительное количество научной, учебной и популярной литературы по управлению персоналом, многие методические и практические вопросы по оценке персонала не решены до конца.

Практика показывает, что оценка персонала действительно может оказывать существенное влияние на повышение эффективности любой организации. Однако применение этого сильного средства у нас сегодня изобилует еще множеством недостатков. Это, прежде всего, отсутствие четкой взаимосвязи между конечными результатами труда и индивидуальном вкладе работников, недостаточно учитывается весь комплекс факторов, определяющих действенность оценки на разные объекты управления. Различные виды оценок применяются не комплексно, а в отрыве друг от друга.

Перечисленные факты свидетельствуют о необходимости формирования системы комплексной оценки персонала, способной содействовать не только повышению экономической эффективности организации, но и совершенствованию социальных отношений внутри ее,

становлению и развитию трудовой мотивации работников [16].

Применение современных методов объективной оценки труда работников, и прежде всего управленческого персонала, приобретает особое значение в условиях модернизации экономики и представляет собой определенную систему, имеющую достаточно сложную структуру, позволяющую выполнять регулятивную функцию в отношении деятельности оцениваемых управленческих работников и руководителей.

Несмотря на то, что оценка персонала есть неотъемлемый элемент функционирования организации, в отечественной практике официально определена только аттестация. С нашей точки зрения ошибочно ставить знак равенства между аттестацией и оценкой персонала. Аттестация – это бесспорно, оценка, но ее цель – всегда оценка соответствия сотрудника требованиям занимаемой должности. В то же время оценка персонала – более широкое понятие и цели ее могут быть разными. Оценка деятельности сотрудников должна быть систематизирована, так как фрагментарность оценивания персонала не дает целостного представления о сотруднике. Получаемая в результате проводимой систематизированной оценки информация позволяет: проводить изменения в кадровом составе организации, информировать работников об уровне его работы, стимулировать деятельность сотрудников и т.д. Система оценки персонала ведет, в конечном счете, к совершенствованию деятельности организации в целом [17].

Оценка персонала в целом и управленческого персонала в частности является неотъемлемым элементом функционирования организации. Она пронизывает всю систему управления персоналом – подбор, отбор и расстановку кадров, профессиональное развитие персонала (подготовку кадрового резерва, развитие карьеры, обучение), мотивацию деятельности.

Оценка управленческого персонала – это целенаправленный процесс установления соответствия деловых и личностных качеств руководящих работников требованиям занимаемой должности.

По общему признанию специалистов в области управления любой управленец должен обладать рядом обязательных *деловых качеств*. К ним относят [18]:

- знание производства – его технических и технологических особенностей, современных направлений развития;
- знание экономики – методов планирования, экономического анализа и т.п.;
- умение выбирать методы и средства достижения наилучших результатов производственно-хозяйственной деятельности при наименьших финансовых, энергетических и трудовых затратах;
- наличие специальных знаний в области организации и управления (теоретических основ, передовых методов и форм, рекомендаций

современной отечественной и зарубежной науки управления), а также умение применять их в своей практической деятельности;

- способность рационально подбирать и расставлять кадры;
- умение мобилизовать коллектив на решение поставленных задач;
- способность и умение поддерживать дисциплину и отстаивать интересы дела;

- умение целесообразно планировать работу аппарата управления, распределять права, полномочия и ответственность между подчиненными;

- умение координировать деятельность всех служб и подразделений как единой системы управления организацией;

- умение планировать и организовывать личную деятельность, сочетать в ней основные принципы управления, применять в зависимости от ситуации наиболее целесообразные и эффективные стиль и методы работы;

- умение проявлять высокую требовательность к себе и подчиненным, конкретность и четкость в решении оперативных вопросов и повседневных дел;

- учитывать и контролировать результаты своей работы и работы коллектива.

Выдвигаются также повышенные требования и к *личностным качествам* управленческого работника. В кадровой работе организаций методические материалы содержат перечень таких качеств управленческих работников, как [18]:

- честность, справедливость;
- умение работника наладить доброжелательные отношения с подчиненными;

- выдержанность и тактичность при любых обстоятельствах;

- целеустремленность;

- принципиальность;

- решительность в принятии управленческих решений, а также настойчивость и энергичность в их реализации;

- умение отстаивать свое мнение;

- самокритичность в оценках своих действий и поступков;

- умение выслушивать советы подчиненных;

- правильное восприятие критики с умением делать соответствующие выводы;

- умение держать слово и не обещать того, что не будет выполнено;

- умение пользоваться своими правами и полномочиями, особенно в случаях применения административного и организационного воздействия;

- умение личным примером и поведением в повседневной жизни положительно воздействовать на подчиненных.

В целом оценка персонала представляет собой сложную и длительную процедуру, состоящую из *трех этапов*:

- подготовка к оценке,
- непосредственно ее проведение,
- подведение итогов.

Самым продолжительным по времени и требующим особого внимания является подготовительный этап. Именно от его проработанности во многом зависит эффективность всей процедуры оценки. Если подготовка к оценке персонала проведена правильно, то, как правило, непосредственно сама оценка не вызывает каких-либо трудностей. Для ее успешного осуществления следует лишь следовать разработанным на предварительном этапе правилам и инструкциям. Завершающий этап оценки – подведение итогов и предоставление обратной связи, также является очень важным, так как именно он дает начало изменениям в организации [6].

Первым шагом при подготовке к оценке персонала является определение цели (целей), которые должна преследовать оценка.

Оценка руководителя в организации служит трем основным целям (рисунок 1):

1) административной – повышение по службе, понижение, перевод, прекращение трудового договора. В данном случае оценка работника проводится для принятия административных решений;

2) информационной – в результате оценки появляется возможность информировать работников об относительном уровне их работы. В итоге работник узнает сильные и слабые стороны своей трудовой деятельности;

3) мотивационной – результат оценки представляет собой важное средство мотивации поведения людей. Определив сильных работников, их можно объективно вознаградить [7].



Рисунок 1 – Цели оценки работника

Названные цели взаимосвязаны, в частности информация, ведущая к административному решению о повышении по службе, должна положительно мотивировать человека к хорошей работе.

На основе заявленных целей определяется содержание и разрабатывается система параметров, которые будут подвергаться оценке.

В отношении содержания оценки персонала существует два основных подхода. Согласно Зайцеву Г.Г. [4] критерии оценки включает в себя три составляющие: оценка работ (разработка на основе описания работы критериев, по которым можно оценивать, как работник с ней справляется), оценка деловых и личностных качеств работников, оценка труда (оценка качества исполнения заданий).

В другом подходе (Аксенова Е.А., Базаров Т.Ю., Беков Х.А.) содержание оценки персонала включает в себя две составляющие: оценка труда и оценка деловых и личностных качеств работников [1]. Для разработки системы параметров необходимо провести анализ работы, позволяющий получить требования к работнику и выделить набор показателей, по которым можно судить об успешности деятельности работника на данном рабочем месте.

Как отмечает Кабушкин Н.И., оценка персонала – это целенаправленный процесс установления соответствия деловых и личных качеств личности требованиям должности или рабочего места [5].

Согласно Мескона М. Х., предпочтение может быть отдано либо профессиональным, либо личным качествам. Для решения данной задачи целесообразно использовать метод пробных перемещений, с помощью которого определяется степень эффективности труда претендента. Задача состоит в том, чтобы получить информацию об эффективности выполнения каждым претендентом будущих функциональных обязанностей. Наибольшую сложность здесь представляет процедура получения от экспертов объективных оценок [8]. Для экспертизы предлагается следующая форма таблицы оценки труда претендента.

Оценка труда претендента

Показатель (критерий) оценки	Степень развитости критерия				
	А	В	С	Д	Е
1. Количество труда (производительность)					
2. Качество труда					
3. Отношение к работе					
4. Тщательность в работе					
5. Готовность к сотрудничеству					

Источник: [17]

Примечание:

А - отдача недостаточна;

В - отдача соответствует требованиям;

- С - отдача соответствует требованиям в полном объеме;
 D - отдача превосходит требования в наиболее полном объеме;
 E - отдача превосходит требования в значительной степени.

Данные критерии составляют основу оценки работника, но это не значит, что их нельзя расширить. Важно, чтобы каждый из них можно было выразить количественно [13].

Балльная оценка позволяет определить, в какой степени данные критерии присутствуют у того или иного работника. Эксперту достаточно проставить в соответствующих колонках свои оценки. Чтобы в полной мере учесть цели оценки, вводятся коэффициенты весомости каждого параметра. Если, к примеру, ставится задача повысить производительность труда, то этот параметр будет иметь самую высокую весомость фактора по сравнению с другими.

Средства и методы отбора и оценки претендентов на вакантные должности наиболее часто классифицируются на личные и технические (рисунок 2).

Личные средства оценки персонала	
Анализ и оценка документов	
	анализ заявления, биографии, успеваемости, фотографии, проверка личной анкеты, рецензии
ТЕСТИРОВАНИЕ	
	тест на успеваемость, на интеллект, характер
ИНТЕРВЬЮ-СОБЕСЕДОВАНИЕ	
	анализ способности выражать свои мысли, отношения к труду, коммуникабельности, владения речью и т.п.
ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА	
РАБОЧИЙ ЭКСПЕРИМЕНТ (Ассесмент центр)	
	проба работы в лабораторных условиях, пробные перемещения, оценка наиболее значимых элементов трудового процесса и т.п.
ГРАФОЛОГИЧЕСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ	
	анализ личности (персонального образа, картины успеваемости, производственных отношений)

Рисунок 2 – Личные и технические средства оценки персонала

Рассмотрим пять основных критериев оценки:

1) количество труда – определяется объем, результативность, интенсивность труда, использование времени;

2) качество труда – устанавливается доля ошибок в работе, качество продукции и ее соответствие лучшим мировым образцам и т.п.;

3) отношение к работе – инициативность работника, его способность выдерживать большие нагрузки на работе, возможность приспособления к различным ситуациям, особенно новым и, т.п.;

4) тщательность в работе – отношение к средствам производства, их использование, оптимальность использования сырья и материалов, степень учета материальных затрат на рабочем месте и др.;

5) готовность к сотрудничеству внутри предприятия – участие работника в решении совместных задач, отношения в коллективе, умение участвовать в коллективной работе, реакция на замечания со стороны, другие личностные качества [2].

В технической процедуре оценки персонала выделяют две группы требований [12], рисунок 3.

ПО ОТНОШЕНИЮ К ДОЛЖНОСТИ
Должность (среднего или высшего уровня); выполняемые обязанности и ответственность; решаемые задачи: тактические и стратегические; действия в классических условиях
ПО ОТНОШЕНИЮ К ОРГАНИЗАЦИИ
Успешность (результативность) трудовой деятельности; определение приоритета, критериев развития организации; умение подвести итоги

Рисунок 3 – Требования к оценке персонала

Таким образом, оценка персонала базируется на цели осуществления оценивания, а также выявлению соответствующих значимых критериев оценки сотрудников.

Сущность оценки персонала заключается в целенаправленном процессе установления соответствия деловых и личных качеств личности требованиям должности или рабочего места.

Оценка работника в организации служит трем основным целям: административной, информационной, мотивационной.

Выделяют следующие основные критерии оценки персонала: количество труда, качество труда, отношение к работе, тщательность в работе, готовность к сотрудничеству внутри предприятия.

Для оценивания определенных критериев деятельности сотрудников используется соответствующий инструментарий. Существуют различные *методы оценки персонала* [17]:

- метод управления по целям,
- метод шкалы графического рейтинга,

- вынужденный выбор,
- описательный метод,
- метод оценки по решающей ситуации,
- метод анкет и сравнительных анкет,
- метод шкалы рейтинговых поведенческих установок,
- метод шкалы наблюдения за поведением и др.

Использование методов оценки персонала в системе дает наиболее ощутимый результат для достижения цели оценки. Данные методы позволяют возможные направления оценки персонала легко увязывать с навыками, необходимыми для выполнения конкретной работы.

Помимо упомянутых существует гораздо большее количество методов оценки персонала, именно поэтому возникает вопрос об обеспечении их объективности. Это во многом зависит от того, кто инициирует и использует метод, а также от того, кто выступает в качестве эксперта. Кроме того, к любой оценочной технологии должны предъявляться определенные требования [19]:

- объективность,
- надежность,
- достоверность,
- оцениваться должен реальный уровень владения конкретными навыками,
- комплексность,
- возможность дальнейшего прогнозирования,
- критерии оценки должны быть доступны и понятны всем участникам процедуры.

Следует отметить, что проведение оценочных мероприятий должно не дезорганизовывать работу коллектива, а встраиваться в общую систему управления персоналом в организации таким образом, чтобы реально способствовать ее развитию и совершенствованию. Для того, чтобы оценка персонала отвечала требованию объективности и понятности необходимо разработать четкие критерии, по которым будет оцениваться эффективность деятельности сотрудника [19].

Критерии оценки определяют то, каким образом должна выполняться каждая функция и каждое действие, чтобы отвечать требованиям организации. В свою очередь критерии также должны отвечать ряду требований [19]:

- достижимость,
- объективность,
- обоснованность,
- информативность,
- соответствовать содержанию работы,

- понятность,
- динамичность и др.

Как нам представляется, в основу создания оценочных процедур необходимо закладывать систему *компетентностного подхода*, а именно на основании предварительного анализа рабочего места выделение деловых и личностных качеств, необходимых и достаточных для выполнения поставленных перед сотрудником задач в соответствии с функциями подразделения.

Выбор метода оценки во многом будет зависеть от того, какую кадровую задачу он призван решить. Рассмотрим некоторые оценочные процедуры.

Ассесмент-центр или центр оценки. Данный метод основан на использовании взаимодополняющих методик и ориентирован на оценку реальных качеств сотрудника, его психологических и профессиональных особенностей, соответствия требованиям должностных инструкций, а также выявления потенциальных возможностей [19].

Ассесмент-центр является одним из наиболее точных методов оценки компетенций сотрудников и одним из самых дорогостоящих. Перед проведением ассесмент-центра необходимо осуществить тщательный анализ требований, предъявляемых к работнику, создать компетентностный профиль сотрудника на основании его должностных инструкций, структуры организации и иерархии подчинения, специфических требований к занимаемой должности.

Метод ассесмент-центр состоит из трех основных блоков оценочных процедур: деловые игры (специально разработанные упражнения, моделирующие реальную деятельность сотрудника), интервью, тесты и опросники [19].

С помощью данного метода решаются следующие задачи [19]:

- отбор кандидата на вакантную должность [9],
- отбор кандидатов в группу кадрового резерва,
- оценка компетентности с целью выявления потребности в обучении и развитии сотрудника,
- оценка командного потенциала членов коллектива.

Оценка персонала методом 360 градусов. Данный метод предполагает оценку компетенций сотрудника людьми, которые взаимодействуют с ним на разных уровнях (руководителем, подчиненными, коллегами), а также самим работником [10].

Метод достаточно прост в разработке, применении и интерпретации, для этого не требуются сторонние эксперты, не обязательно наличие специальных профессиональных и психологических знаний у проводящего оценку. В качестве экспертов могут выступать [19]: сам сотрудник (самооценка по заданным критериям); непосредственный начальник

и другие руководители (с которыми оцениваемый находится в деловом взаимодействии); коллеги; подчиненные.

Оцениваемые компетенции можно представить в виде описания перечня поведенческих индикаторов и на их основании составить опросник. Большое значение имеет правильная формулировка вопросов-утверждений. Они должны охватывать основные компетенции, которые планируется оценить. С помощью данного метода решаются следующие задачи [19]:

- отбор кандидатов в группу кадрового резерва,
- оценка результатов обучения и развития сотрудника,
- динамику развития компетенций по сравнению с прошлым отчетным периодом,
- разработка системы управления эффективностью работы сотрудников,
- повышение продуктивности работы сотрудника и эффективности его взаимодействия с другими людьми внутри и вне подразделения,
- совершенствование системы мотивации сотрудников.

Аттестация. В отечественной практике основным методом оценки персонала является аттестация. Аттестация – это средство контроля профессионального роста и деловой квалификации специалистов, а также форма оценки имеющихся уровней профессионализма и профессионально важных качеств и умений. Цель, которую преследует аттестация заключается в оценке соответствия сотрудника требованиям занимаемой должности, в то время как система оценки персонала – более широкое понятие и цели ее могут быть разными.

Процесс аттестации в Республике Беларусь проводится в соответствии с нормативно-правовыми документами, которые регламентируют порядок проведения аттестации в зависимости от категории работников [19]:

- Указ Президента Республики Беларусь от 6 ноября 2003 г. № 489 «Об утверждении Положения о проведении аттестации государственных служащих»,
- Указ Президента Республики Беларусь от 14 марта 2005 г. № 122 «О проведении аттестации руководящих работников государственных органов и иных организаций, должности которых включены в кадровый реестр Главы 4 государства Республики Беларусь»,
- Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 25 мая 2010 г. № 784 «Об утверждении типового положения об аттестации руководителей и специалистов предприятий, учреждений и организаций»,
- Указ Президента Республики Беларусь от 1 декабря 2011 г. № 561 «О некоторых вопросах подготовки и аттестации научных работников высшей квалификации»,

- Постановление Министерства образования РБ от 22 августа 2012 г. № 101 «Об утверждении Инструкции о порядке проведения аттестации педагогических работников системы образования (кроме педагогических работников из числа профессорско-преподавательского состава учреждений высшего образования)».

В соответствии с «Типовым положением об аттестации руководителей и специалистов предприятий, учреждений и организаций», утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь 25 мая 2010 № 784, аттестация руководящих кадров и специалистов предприятий и организаций всех форм собственности проводится с целью [19]:

- объективной оценки уровня профессиональной подготовки персонала,

деловых и личностных качеств сотрудников, а также результатов практической деятельности;

- улучшения эффективности труда, качества подбора, расстановки и подготовки кадров, повышения их квалификации;

- обеспечения более тесной связи материальных и моральных стимулов с результатами труда [11].

Метод кейсов или конкретных учебных ситуаций. Данный метод представляет собой оценку знаний, навыков и установок, основанную на поиске решения в каком-либо случае. Оценка происходит на основании немедленного предъявления соискателю конкретных проблемных ситуаций, которые требуют решения.

При конструировании заданий должен соблюдаться высокий уровень сходства с той деятельностью, на оценку которой направлен метод. Метод кейсов позволяет выявить зону актуального и зону ближайшего развития оцениваемого. В процессе выполнения заданий оцениваемый знакомится с более прогрессивной техникой анализа ситуации и принятия решения, а после индивидуального выполнения и его оценки может идти групповое обсуждение и принятие группового решения. Каждый участник вправе обсудить свои предложения, самостоятельно сравнить итоговое групповое решение со своим первоначальным, осознать недостатки своей точки зрения [9]. Индивидуальная и/или групповая форма использования данного метода будет зависеть от задач, которые будут решаться с его помощью [19]:

- отбор кандидата на вакантную должность,

- отбор кандидатов в группу кадрового резерва,

- оценка результатов обучения и развития сотрудника,

- оценка командного потенциала членов коллектива.

KPI (Key Performance Indicators – ключевые показатели эффективности). Данный метод оценки имеет много общего с обычным плановым подходом. Основным отличием является то, что показатели

работы каждого отдельного сотрудника привязывают к общим КРІ всей организации (таким, как прибыль, рентабельность или капитализация). Цель – сделать так, чтобы действия сотрудников из разных служб не были противоречивыми и не тормозили работу специалистов из других подразделений. Основная идея заключается в том, что привнося свой индивидуальный вклад в общее дело, сотрудник работает на достижение стоящих перед ним целей и в результате получает специальное вознаграждение за их выполнение [19].

Метод интервью. Интервью в дословном переводе с английского означает «междувзглядье», «прояснение взаимных взглядов», «выяснение точек зрения», «обмен мнениями, взглядами, уточнение взглядов». Цель данного метода заключается в том, чтобы получить и оценить информацию о работнике, которая даст возможность обоснованно прогнозировать его будущие показатели работы на данной должности и сопоставить их с прогнозами в отношении других работников. Следует отметить, что специалист, который проводит интервью, должен обладать специальными навыками: владение вопросными техниками, владение техниками активного слушания, умение оценивать невербальное поведение работника, владение техникой преодоления психологических барьеров общения, владение техникой снятия эмоционального напряжения, умение оказывать влияние и противостоять ему, умение контролировать и направлять ход интервью, а также интерпретировать полученную информацию и др. [19].

С помощью данного метода решаются следующие задачи [19]:

- отбор кандидата на вакантную должность,
- отбор кандидатов в группу кадрового резерва,
- вспомогательный метод оценки.

ВЫВОДЫ

Как показывают исследования, регулярная и систематическая оценка персонала положительно сказывается на их мотивации, профессиональном развитии и росте. Одновременно результаты оценки являются важным элементом управления человеческими ресурсами, поскольку предоставляют возможность принимать обоснованные решения в отношении вознаграждения, продвижения, увольнения сотрудников, их обучения и развития.

Выбор методов оценки персонала для каждой конкретной организации является уникальной задачей, решить которую может только сама организация. Так же как и система компенсации, система аттестации должна учитывать и отражать ряд факторов – стратегические цели организации, состояние внешней среды, организационную культуру

и структуру, традиции организации, характеристики занятой в ней рабочей силы. В стабильных организациях с устойчивой иерархической структурой, как правило, могут эффективно использоваться традиционные методы оценки; для динамичных организаций, действующих в условиях изменяющейся внешней среды, более подходят нетрадиционные методы [20].

При выборе системы оценки необходимо обратить особое внимание на ее соответствие другим системам управления персоналом – компенсации, планирования карьеры, профессионального обучения, чтобы добиться синергетического эффекта и избежать конфликтов и противоречий.

В формировании системы оценки управленческого персонала важное значение приобретают правовые аспекты. Знание и понимание законодательства представляется первоочередным вопросом во многих сферах управления персоналом, в том числе и его оценки, которая должна проводиться в строгом соответствии с трудовым законодательством Республики Беларусь.

Таким образом, формирование системы оценки персонала позволит решить целый спектр кадровых задач. Являясь одним из важных элементов системы управления персоналом и находясь во взаимосвязи со всеми процессами организационного развития предприятия, система оценки обеспечивает высокий уровень принятия управленческих решений в изменяющихся условиях рынка. Кроме того, решение проблемы повышения эффективности управления персоналом требует новых, научных подходов к оценке персонала. В трудовых коллективах должны быть отработаны гибкие системы стимулирования высокоэффективного труда на основе его оценки. Вместо шаблонных и формальных характеристик необходимы объективные, взвешенные оценки работника и определение на их основе степени соответствия работника требованиям рабочего места, учитывающих его трудовой потенциал, развитие – все, что важно для успешной трудовой деятельности. Полноценно выполнить такую задачу можно только при наличии сформированной на научной основе и апробированной на практике системы оценки персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аксенова, Е.А. Управление персоналом в системе государственной службы / Е.А.Аксенова. - М.: Рос. психол. о-ва, 1997. – 359 с.
2. Балашов, Ю.К. Оценка персонала основа кадровой политики зарубежных фирм / Ю.К.Балашов. - М.: Бином, 2006.– 332 с.
3. Егоршин, А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Нижний Новгород: НИМБ, 2008. – 352 с.

4. Зайцев, Г.Г. Управление персоналом. Часть 1.: Учебное пособие / Г.Г. Зайцев. - СПб.: СПбГУЭФ, 2007. – 439 с.
5. Кабушкин, Н.И. Основы менеджмента / Н.И.Кабушкин. — М.: Новое знание, 2006. — 336 с.
6. Каминг, М.В. Теория и практика менеджмента персонала / М.В. Каминг. — М.: Новости, 1995. – 378 с.
7. Курулев, А.П. Основы менеджмента: Курс лекций / А.П.Курулев. – Минск: ИСЗ, 2001. — 432 с.
8. Мескон, М.Х. и др. Основы менеджмента / М.Х.Мескон. - М.: Дело, 1992. – 433 с.
9. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учеб. пособие / под ред. Е.Б. Моргунова (Серия «Библиотека журнала «Управление персоналом»). – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 464 с.
10. Пархимчик, Е.П. Метод оценки «360 градусов»: условия успешности применения / Е.П. Пархимчик. Управление персоналом.– Мн., 2010.– №4. – 65 с.
11. Постановление Совета Министров Республики Беларусь «Об утверждении типового положения об аттестации руководителей и специалистов предприятий, учреждений и организаций», 25 мая 2010, № 784 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2006.
12. Приходченко, О.И. Методы оценки деловых качеств и аттестации кадров руководителей (менеджеров) / О.И.Приходченко. – Минск: БелИПК, 1995. -151 с.
13. Хачатуров, А.Е. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.Е. Хачатуров. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 324 с.
14. Бич, В.В. Теоретические аспекты системы оценки персонала // Социально-психологические основания оптимизации управления персоналом: материалы III Республиканской научно-практической интернет-конференции, 6 февраля 2010 г. – Минск [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://pac.by>
15. Нормативно-правовое обеспечение государственной кадровой политики [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/law/2c0a65625a2ad78b4d53b89521206d27_0.html
16. Анализ процесса оценки управленческого персонала [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://knowledge.allbest.ru/management/2c0a65625a2bd78a4c43b88421316d27_0.html
17. Аттестация как средство повышения качества труда педагогов [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://exam-ans.ru/pravo/36566/index.html>.

18. Анализ системы оценки работника в организации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://otherreferats.allbest.ru/management/00025870_1.html

19. Место оценки персонала в системе управления организацией [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.pac.by/dfiles/002506_681323_25.pdf

20. Оценка и проведение аттестации в период реформ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ref.by/refs/98/22729/1.html>

Статья поступила в реакцию 11 ноября 2015 года.

ЛИСТ ИСПРАВЛЕНИЙ

В статье Васюченко Л.П. «Трансфер технологий как экономический ресурс» в сборнике научных трудов «Экономическая наука сегодня» №3 опубликованного в 2015 году вносятся ряд исправлений, а именно:

Страница и абзац	
стр. 16 второй абзац	«...была понятием порицаемым» [7]
стр. 18 первый абзац	«...к ученым-прикладникам» [7]
стр. 18 второй абзац	«...процессов и предметов» [7]
стр. 18 третий абзац	«...производство нового продукта» [7]
стр. 18 четвертый абзац	«...характеристик мероприятий» [7]
стр. 18 пятый абзац	«...к этой новой функции» [7]
стр. 18 шестой абзац	«...неизбежны и неоднократны» [7]
стр. 19 первый абзац	«...от питающего родника инноваций» [7]
стр. 19 третий абзац	«...до конечного продукта» [7]
стр. 20 первый абзац	«...сам стимулирует инновации» [7]
стр. 20 второй абзац	«...психологических барьеров на пути ТТ» [7]
стр. 20 третий абзац	«...в интерактивной модели ТТ» [7]
стр. 20 четвертый абзац	«...диверсифицированная на несколько отраслей» [7]

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ

Сборник научных статей

Выпуск 5

Ответственные за выпуск: С.Ю. Солодовников, В.Э. Ксензова
Компьютерная верстка В.С. Шут

Подписано в печать 15.06.2017. Формат 60×84 ¹/₈. Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 56,03. Уч.-из. л. 21,91. Тираж 100. Заказ 296.

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.