



УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ФЕДЕРАЦИИ ПРОФСОЮЗОВ БЕЛАРУСИ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИТСО»

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Научное электронное издание

**Материалы
Третьего межвузовского
научно-практического интернет-семинара**

**Кафедра экономики
и менеджмента
г. Минск**

10 марта – 10 апреля 2014 г.

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ФЕДЕРАЦИИ ПРОФСОЮЗОВ БЕЛАРУСИ
«МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИТСО»

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Электронное издание

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Материалы

**Третьего межвузовского научно-практического интернет-семинара
г. Минск, 10 марта – 10 апреля 2014 г.**

УДК 338.24
ББК 65.291.2
П78

Редакционная коллегия:

Подгорный Г.В., кандидат экономических наук, доцент (гл. ред.);
Возмитель И.Г., доцент кафедры экономики и менеджмента

Рецензенты:

Турбан Г.В., кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета;
Дурович А.П., доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры маркетинга Международного университета «МИТСО»

П78 **Проблемы** управления хозяйствующими субъектами в информационном обществе : материалы Третьего межвуз. науч.-практ. интернет-семинара, г. Минск, 10 марта – 10 апр. 2014 г. [Электронный ресурс] / Междунар. ун-т «МИТСО»; редкол.: Г.В. Подгорный (гл. ред.), И.Г. Возмитель. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО», 2014. – 1 электрон. опт. диск.

ISBN 978-985-497-248-0.

Сборник материалов Третьего межвузовского научно-практического интернет-семинара «Проблемы управления хозяйствующими субъектами в информационном обществе», проведение которого стало традиционным в Международном университете «МИТСО», включает доклады и сообщения студентов, магистрантов, аспирантов и преподавателей, подготовленные в 2013–2014 гг. В сборнике анализируются актуальные проблемы экономического развития и управления хозяйствующими субъектами на современном этапе. Форма проведения интернет-семинара – круглый стол – была позитивно воспринята всеми участниками и нашла широкий отклик и поддержку.

Адресуется ученым, преподавателям, магистрантам и аспирантам, студентам высших учебных заведений, а также специалистам-практикам.

Кафедра экономики и менеджмента выражает глубокую благодарность организаторам круглого стола, а также работникам издательского центра Международного университета «МИТСО».

Материалы публикуются в авторской редакции. Ответственность за достоверность информации, приведенных фактов и сведений несут авторы.

Тираж 100 экз.

Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси
«Международный университет «МИТСО».
Ул. Казинца, 21-3, 220099, г. Минск.
Лицензия ЛИ № 02330/437 действ. по 14.10.2014 г.

УДК 338.24
ББК 65.291.2

ISBN 978-985-497-248-0

© Международный университет «МИТСО», 2014

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Абадовская Ю. Л.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ НА НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ.....	6
<i>Астраух Л. В.</i> ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ МЕНЕДЖЕРА	8
<i>Бабкина Т. А.</i> УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ КАК МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ.....	10
<i>Возмитель И. Г.</i> НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВИРТУАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ИЗМЕНЯЮЩЕМСЯ СОЦИУМЕ.....	13
<i>Гапанович-Кайдалов Н. В.</i> ИНФОРМАТИЗАЦИЯ И КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	16
<i>Гапеев А. А.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	18
<i>Гришко Н. И.</i> КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ: ОТБОР СОТРУДНИКОВ В КОМАНДУ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЕЕ СОСТАВА.....	21
<i>Данилова Т. В., Мантурова И. А.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА	24
<i>Данилова Т. В., Мантурова И. А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ.....	27
<i>Дулько П. Ю.</i> ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	28
<i>Дурович А. П.</i> МЕРЧАНДАЙЗИНГ В ПРАКТИКЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА: ПОСТУЛАТЫ И МИФЫ	31
<i>Дурович А. П.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЦЕНОВЫХ ОЩУЩЕНИЙ И ИНТЕРЕСА ПОКУПАТЕЛЕЙ К ЦЕНАМ	34
<i>Заполянский Е. А., Карнач С. В.</i> НЕЙРОННЫЕ СЕТИ	39
<i>Зенюк Л. А.</i> ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	41
<i>Иванова Е. И.</i> КРЕАТИВНОСТЬ И ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ.....	42
<i>Кадакоева Г. В.</i> ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СУЩНОСТЬ, ТИПОЛОГИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКИХ РЕАЛИЙ.....	46
<i>Калинкова Д. И.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ.....	50
<i>Калашиникова С. В.</i> ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ	53
<i>Кандруцкая А. А.</i> ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ	54
<i>Климкович Д. И.</i> ИННОВАЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ	57
<i>Левчик И. О., Клопот А. И.</i> АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	59
<i>Коваленко С. П.</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ	61
<i>Коваленко С. П.</i> ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОСОБЕННОСТИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ	63
<i>Королёва С. Е.</i> СОВРЕМЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СФЕРЫ УСЛУГ	75
<i>Коршак Е. О.</i> РАЗВИТИЕ ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	77
<i>Костевич К. С., Попок Е. М.</i> ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	79
<i>Кузнецова Е. А.</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В АСПЕКТЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОДО «БИС-КОРПОРАЦИЯ».....	83
<i>Курбиева И. Ю.</i> ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	85
<i>Куценко М. В.</i> ОЦЕНКА КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	89
<i>Лагения А. Ч.</i> ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ И ЛОГИСТИКА	91

<i>Личко Г. П.</i> О НЕКОТОРЫХ ОГРАНИЧЕНИЯХ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	92
<i>Ложникова Ю. В.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЛАТЕЖЕЙ	97
<i>Мажуть А. С., Уткин Е. О.</i> ЭКОНОМИЯ И БЕРЕЖЛИВОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ БЕЛАРУСИ	99
<i>Матиевская Н. Б.</i> О НЕОБХОДИМОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КВАЛИФИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	101
<i>Матюшкова Т. И.</i> ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БЕЛАРУСИ.....	104
<i>Минаева Н. В.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	110
<i>Михайлова Е. С.</i> ИНФОРМАЦИОННО-КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. НЕКОТОРЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ.....	113
<i>Мурашко И. С.</i> ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ОБЛАСТИ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА.....	114
<i>Неделькин А. Н.</i> ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА: КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА	116
<i>Неделькин А. Н.</i> СТРАТЕГИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	120
<i>Орех В. Е.</i> ИНТЕРНЕТ – ВИРТУАЛЬНЫЙ РЫНОК ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ	123
<i>Пискунова Т. Г.</i> ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ	124
<i>Подгорный Г. В.</i> ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ТРАНСФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ	125
<i>Понявина А. В., Проц Е. Ю.</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛОГИСТИКИ.....	131
<i>Пряничникова Д. В., Самкович А. А.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУД СНГ: КОМПЕТЕНЦИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	135
<i>Рассеко Ю. Ю.</i> АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	137
<i>Рогожкина А. Ю.</i> ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЭЗ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	141
<i>Савинич Р. Д.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА	143
<i>Садовникова Е. С.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	144
<i>Свиридович А. П., Скороход В. И.</i> КОМПЬЮТЕРНЫЕ ИГРЫ: ЗА И ПРОТИВ.....	146
<i>Скирко Н. И.</i> НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СРОЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ РАБОТНИКОВ В СВЕТЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ ТРУДА.....	147
<i>Стародубцева Т. А.</i> СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	149
<i>Стовба Е. В.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ АГРООРГАНИЗАЦИЙ НА УРОВНЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	153
<i>Стрижак В. С.</i> ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	155
<i>Фрэд А. О.</i> ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	156
<i>Ханахок З. А.</i> ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ	159
<i>Чиж О. В.</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	163
<i>Шевченко Д. В.</i> ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ФОРМАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ	165
<i>Юрова Н. В.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА ПРИ ПОДГОТОВКЕ ФИНАНСИСТОВ	167

УВАЖАЕМЫЕ УЧАСТНИКИ ТРЕТЬЕГО МЕЖВУЗОВСКОГО
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОГО
ИНТЕРНЕТ-СЕМИНАРА
«ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ
В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ»



В условиях современной глобализации, сопряженной с развертыванием «третьей цивилизационной волны» (О. Тоффлер), главными факторами социокультурной динамики становятся информация, знания, творчество и интеллектуальные технологии во всех сферах деятельности. Поэтому самое важное в становлении постиндустриальной информационной цивилизации – трансформация не машин (техники), а людей, перевооружение нашего сознания, переход к пониманию первичной значимости информации, знаний, культуры мышления в жизни общества.

Сегодня происходит революционизация инфосферы. Мир заполняется инновациями. Для их восприятия и понимания необходимо широкомасштабное системное мышление интегрального, нелинейного и диалогического типов.

Информационное поле является той субстанцией, которая связывает духовное и материальное начала. Иными словами, такая трехуровневая интерпретация позволяет конструировать будущее (постиндустриальное общество) не как систему, базирующуюся на противоречиях между умственным и физическим трудом, между духовным и материальным,

а как гармонично развивающееся общество, построенное на сопряжении, когда происходит динамичное развитие от материального к духовному, где доминантой выступают знания.

Важная составляющая успешной образовательной политики в нашей и любой другой стране – это объединение лучших образовательных традиций каждой культуры с самыми современными технологиями. Еще одна ветвь развития темы – сетевое взаимодействие высших учебных заведений.

Работу интернет-семинара можно смело сравнить со строительством моста в будущее – в будущее информационного общества, которое мы создаем. Это строительство базируется на фундаменте современных информационных технологий, на обмене опытом и свободном открытом общении между людьми.

Интернет-семинары являются ярким примером отображения трендов, определяющих общие направления развития человека, общества, государства, науки и техники.

Ректор
Международного университета «МИТСО»
доктор юридических наук, профессор

С.Н. Князев

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ НА НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Ю. Л. Абадовская

Научный руководитель: И. В. Торская

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Известно, что основой благосостояния государства и, как следствие, его граждан является стабильный экономический рост, а он требует капитала, следовательно, не возможен без инвестирования в различные области: в науку, технику, технологию. В свою очередь, при выборе объекта инвестирования ключевым фактором является инвестиционная привлекательность.

Под инвестиционной привлекательностью принято понимать совокупность факторов, позволяющих сделать вывод о возможности получения прибыли с учетом степени рискованности инвестиций.

Оценкой инвестиционной привлекательности национальных экономик занимаются такие мировые агентства, как:

- ATKEARNEY – индекс прямых иностранных инвестиций компаний (FDI Confidence Index);
- Legatum Institute – индекс процветания стран мира (The Legatum Prosperity Index);
- Transparency International – индекс восприятия коррупции;
- Ernst&Young – инвестиционная привлекательность стран мира (European attractiveness survey);
- журнал «Euromoney» – инвестиционный риск и надежность стран;
- журнал «The Economist» – индекс инвестиционного риска стран (Economist Intelligence Unit).

Также важную роль в оценке инвестиционной привлекательности играет позиция страны в мировых рейтингах:

- 1) в рейтинге кредитных агентств Standard & Poor's, Moody's Investors Service;
- 2) в мировом рейтинге Всемирного банка – Doing Business.

Последние пять лет уделяется особое внимание оценкам статистических структур в нашей стране. Проанализировав позиции Беларуси в данных рейтингах, можно оценить общую картину инвестиционной привлекательности.

Например, международное рейтинговое агентство Standard & Poor's ежегодно присваивает суверенный кредитный рейтинг странам, на основании которого можно сделать вывод о возможности и готовности правительства той или иной страны погашать долговые обязательства в иностранной и национальной валюте.

В августе 2007 г. международным агентством Standard & Poor's Республике Беларусь был присвоен рейтинг «В+» по долгосрочным обязательствам в иностранной валюте, «ВВ» – по долгосрочным обязательствам в национальной валюте и краткосрочных суверенных кредитных рейтингов как в иностранной, так и в национальной валюте – «В». Прогноз по всем рейтингам стабильный.

26 сентября 2011 г. агентство Standard & Poor's понизило кредитные рейтинги Беларуси с негативным прогнозом. Также в ноябре этого года Беларусь наряду с Грецией и Вьетнамом попала в группу стран с наибольшими экономическими рисками.

В целом суверенный рейтинг Республики Беларусь с августа 2007 г. по июль 2012 г. был снижен на две ступени с «В+» до «В-».

Но, несмотря на отрицательную динамику, во многом вызванную экономическим кризисом, следует отметить, что все-таки рейтинг Республики Беларусь не попал в спекулятивную зону «С» и на данный момент имеет стабильный прогноз, в результате чего можно ожидать положительную динамику в ближайшие годы.

В перспективе положительная динамика кредитного рейтинга Беларуси будет способствовать увеличению притока прямых иностранных инвестиций, расширению внешнеэкономических отношений, созданию благоприятных условий для банков, ведения бизнеса и для предприятий с целью привлечения кредитных средств на мировых финансовых рынках по более низким процентным ставкам. В числе важнейших преимуществ получения суверенного рейтинга для Беларуси – возможность эмиссии и размещения облигаций правительства и предприятий на внешних финансовых рынках.

Аналогичной оценкой занимается кредитное агентство Moody's. В 2007 г. кредитный рейтинг Беларуси был на уровне «В1», прогноз стабильный. За время кризиса рейтинг упал с «В1» до «В3», прогноз – негативный.

В августе 2011 г. агентство Moody's предупредило, что в случае сохранения текущей макроэкономической ситуации кредитный рейтинг Беларуси будет понижен с «В3» до «Саа», поскольку существует угроза дефолта. Но этого не произошло, он сохранился на уровне «В3» с негативным прогнозом. Также к положительной динамике следует отнести, что показатель внешней уязвимости Беларуси снизился с угрожающих 600 % в 2011 г. до 350 %.

Очередные рейтинги Standard & Poor's ожидаются в конце апреля, а Moody's – ближе к концу мая.

Данные рейтинги наиболее важны для Беларуси в настоящее время, т. к. республика намерена разместить еврооблигации, презентация которых уже прошла в Европе и Азии.

Стремительную положительную динамику Республики Беларусь можно наблюдать в мировом рейтинге Всемирного банка – Doing Business. В 2013 г. Беларусь поднялась на 58-ю строчку, а также попала в десятку стран, достигших значительного улучшения условий ведения бизнеса. В целом за последние шесть лет Беларусь поднялась на 71 позицию – с 219-го места в 2007 г. до 58-го в 2013 г. Сейчас Беларусь существенно обгоняет в данном рейтинге своих соседей Россию и Украину. Общая динамика в данном рейтинге представлена на рис. 1.



Рис. 1. Динамика Беларуси в рейтинге Doing Business, 2007–2013 гг.

Также следует отметить, что в настоящее время Главой государства поставлена задача вхождения Беларуси в число тридцати стран с наилучшими условиями для ведения бизнеса, по оценкам Doing Business.

Наряду с этим положительную динамику можно наблюдать в рейтинге индекса восприятия коррупции агентства Transparency International, несмотря на то что сравнивать позиции Беларуси в текущем году с предыдущими некорректно, т. к. в 2012 г. агентство изменило список стран, включенных в рейтинг. Но можно отметить, что индекс с 27 в 2011 г. вырос до 31.

Немаловажным показателем является вхождение Беларуси в число стран с высоким уровнем индекса человеческого развития. В 2012 г. Беларусь с индексом 0,793 заняла 50-е место, в целом рейтинг по индексу человеческого развития охватывает 186 государств и территорий. Из-за существенных различий в методологии расчета индекса в 2012 г. значения и рейтинги индекса человеческого развития несопоставимы с показателями, опубликованными в предыдущих выпусках доклада.

Ну и, конечно, общеизвестно, что наиболее информационным показателем, отражающим уровень жизни в стране, является внутренний валовой продукт.

Несмотря на то что темпы роста ВВП в Беларуси пока отстают от запланированного уровня, эксперты прогнозируют рост ВВП в следующем году на 5–5,5 % по сравнению с 2012 г. Также можно заметить, что ВВП Беларуси даже в период экономического кризиса не был отрицательным, вследствие чего республика входила в число двух европейских стран, в которых наблюдался рост экономики в данный период.

Общая динамика ВВП за последние 13 лет представлена на рис. 2.

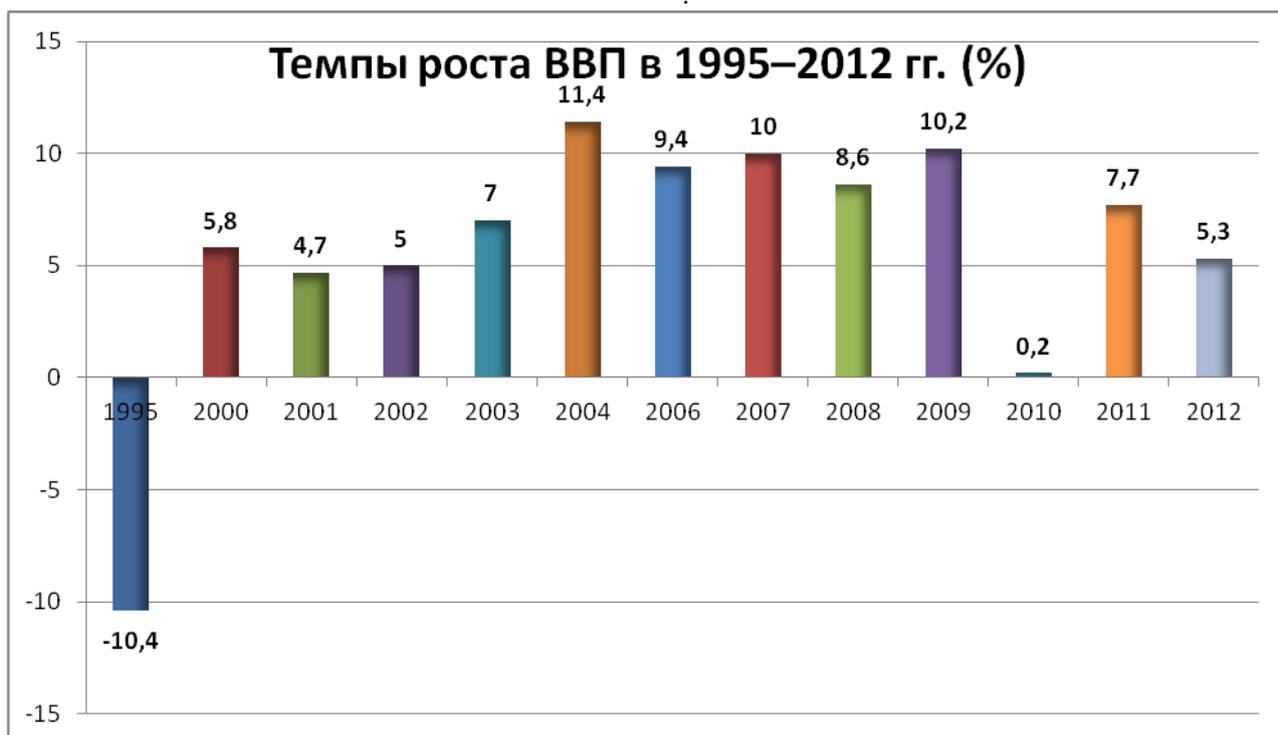


Рис. 2. Темпы роста ВВП в 1995–2012 гг.

Подводя итоги, можно сказать, что, несмотря на риски и отрицательную динамику в некоторых мировых рейтингах, в целом экономический климат Республики Беларусь благоприятен для иностранных инвесторов. Помимо всего, к преимуществам для инвесторов в Беларуси можно также отнести: стратегическое географическое положение, прямой выход на рынок стран ЕЭП (Беларусь, Россия, Казахстан), хорошо развитая инфраструктура Беларуси (транспорт, логистика, коммуникации), прогрессивное экономическое законодательство Беларуси, защищенные государством права инвесторов, государственная поддержка инвесторов (гарантии, льготы и преференции), шесть свободных экономических зон, высококвалифицированные трудовые ресурсы, достойное качество жизни.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ МЕНЕДЖЕРА

Л. В. Астраух

Научный руководитель: **Л. И. Тищенко**, ст. преподаватель

Минский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования

«Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)», г. Минск

Сегодня острой проблемой в менеджменте является управление персоналом на каждом предприятии, фирме, организации вне зависимости от организационно-правовой формы и вида собственности. К не менее актуальным проблемам, на наш взгляд, в мире глобальных объемов информации и постоянно обновляющихся технологий относится и вопрос о профессиональном выгорании менеджера и способах его преодоления.

Под выгоранием нами понимается, в соответствии с предложенной Гербертом Фрейденбергером в 1974 г. терминологией, пассивное, отстраненное и флегматичное отношение к профессиональной деятельности. То есть выгорание – это эмоциональное истощение, сформированное под постоянным давлением стресса. В результате такого нервного истощения человек становится безразличным к своим обязанностям, происходящему на работе, коллегам, клиентам, зачастую сотрудник подавлен, чувствует неудовлетворенность от занимаемого положения и выполняемой работы.

Следует отметить принципиальные различия между стрессом и выгоранием. Стресс – это временное явление, вызванное авралом скопившейся работы, требующей выполнения в минимальные лимитированные сроки. Причины профессионального выгорания иные:

- постоянный высокий темп работы;
- повышенный спрос на текущую, постоянно изменяющуюся информацию и чрезмерно активные коммуникативные связи;
- сокращение, реструктуризация или внедрение изменений, которые предъявляют дополнительные требования к сотрудникам;
- нехватка ресурсов, информации или компетентных сотрудников для делегирования обязанностей;
- отсутствие понимания объема работы и реально требуемого количества времени на ее исполнение;
- частые смены в направлении политики и стратегии деятельности компании;
- изменение рынка и, как следствие, изменение товарной линии для производства.

Дополнительными причинами выгорания менеджера могут быть его индивидуальные личностные качества, такие как:

- трудности/неспособность грамотного делегирования и управления сбором информации;
- проблема адаптации к изменяющимся требованиям и вновь предъявляемым дополнительным обязанностям;
- неумение/отсутствие систематизации осуществления собственных задач по приоритетности;
- неспособность абстрагирования и разделения личных и профессиональных вопросов.

Установлено, что наиболее подвержены подобному кризису люди со следующими чертами характера:

- перфекционизм;
- пессимистический взгляд на мир и на себя;
- единоначалие и самоконтроль;
- потребность в постоянном продвижении по карьерной лестнице.

Таким образом, рутинная работа, большие объемы информации и высокие темпы работы без определенного поощрения могут приводить к выгоранию менеджеров и, как следствие, их уходу из компании.

Для того чтобы предупредить данную проблему менеджмента, необходимо осуществлять постоянный мониторинг состояния (эмоционального и физического) менеджеров и обеспечивать необходимые условия на рабочем месте, включающие соблюдение следующих правил:

- 1) рабочая нагрузка должна соответствовать физиологическим возможностям человека;
- 2) обеспечение единства ценностей компании и личных целей сотрудника;
- 3) поощрение за проделанную работу, за высокие достижения должно быть справедливым и достойным;
- 4) формирование сплоченного профессионального сообщества;
- 5) продуманная система оценки важности выполненной работы.

Дополнительными способами предотвращения выгорания работников могут быть создание психологических служб, проведение тренингов по управлению стрессом, награждение туристическими путевками в целях смены окружения и возможности отдыха.

При создании и реализации программы по предупреждению профессионального выгорания компания имеет более высокий шанс на сохранение здоровой, плодотворно функционирующей организационной деятельности путем инвестирования в своих сотрудников и развития их кадрового потенциала, что обеспечит ее эффективность.

Список использованных источников

1. Bakken, E. Understanding and Avoiding Burnout as a Manager / E. Bakken // People.rice.edu [Electronic resource]. – Mode of access: [http://people.rice.edu/uploadedFiles/People/TEAMS/ Understanding%20and%20Avoiding%20Burnout%20as%20a%20Manager.pdf](http://people.rice.edu/uploadedFiles/People/TEAMS/Understanding%20and%20Avoiding%20Burnout%20as%20a%20Manager.pdf). – Date of access: 29.03.2014.
2. Smith, M. Preventing Burnout / M. Smith, J. Segal, R. Segal // Helpguide.org [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.helpguide.org/mental/burnout_signs_symptoms.htm. – Date of access: 15.03.2014.
3. Maslach, Ch. Job burnout / Ch. Maslach, W. Schaufeli, M. Leiter // Annual Review of Psychology / S.T. Fiske, D.L. Schacter, C. Zahn-Waxler. – 2001. – P. 397–422.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ КАК МЕХАНИЗМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Т. А. Бабкина, канд. пед. наук, доцент,
директор Института повышения квалификации и переподготовки кадров
Гродненский государственный университет им. Янки Купалы, г. Гродно

Одна из основных проблем современного образования заключается в противоречии между традиционным темпом обучения и постоянно растущей скоростью обновления знаний. Отсюда – актуальность поиска новых моделей образования и адекватных им управленческих процедур. О том, что сегодня система образования мучительно ищет свой путь в будущее, много говорить не приходится. Ясно и то, что это будущее во многом зависит от настоящего образования. Не углубляясь в анализ современной социокультурной ситуации, позволим себе вслед за авторитетными учеными и общественными деятелями констатировать: то образование, которое культивировалось на протяжении последних столетий, свои возможности исчерпало.

Поэтому во всем мире наблюдается повышенный интерес к проблемам эффективности образования, его качества. Поиск новой модели устойчивого развития общества неизбежно приводит к осознанию ведущей роли образования, которое выступает как главный ресурс и механизм воспроизводства и развития общественного интеллекта.

Основные надежды на преодоление глубокого комплексного кризиса современности связывают с образованием. Образование рассматривается как условие, средство решения глобальных проблем, противоречий человеческого общества, в том числе и проблемы человека в изменяющемся мире. Формирование единого мирового образовательного пространства выступает как фактор развития духовного взаимодействия, взаимопонимания, интеграции различных человеческих сообществ, сближения ценностно-целевых ориентаций, дающих человечеству «возможность продвигаться вперед к идеалам мира, свободы и социальной справедливости» [2], позволяющих преодолевать разобщенность, несовместимость, агрессивность. Главный вектор эволюции образования сегодня определяют стремлением реализовать идею «устойчивого развития» (sustainable development) за счет преодоления социальной своемерности (своемерность рассматривают как характеристику самоизолирующейся системы).

Анализ публикаций последних лет показывает, что многие авторы отмечают необходимость в образовании радикальных перемен, стратегически ориентированных на вызовы XXI в., на формирование нового типа интеллекта, иного образа и способа мышления, позволяющих человеку адаптироваться в быстро меняющихся реалиях окружающего мира. Причем, если реалии изменяются постоянно, то и развитие образования неизбежно должно быть непрерывным процессом.

Таким образом, актуальность вопроса формирования образовательных систем, пространств, устойчивых к существующей среде воспроизводства и развития общества, сегодня очевидна. Решение данных проблем рассматривается в контексте опережающего развития качества человека, качества образовательных систем в обществе и качества общественного интеллекта.

В условиях информационного общества формируется новая культура, отличающаяся от традиционной – научной, религиозной – рядом концептуальных положений и получившая название проектной (Г. Саймон, О. Генисаретский, Ю. Громько и др.). Научная культура представляет мир как объективно существующий, независимый от субъекта познания, религиозная утверждает идею мира как творение сверхчеловеческого существа. В проектной культуре мир понимается как продукт и результат замыслов и воздействий человека, осознающего себя субъектом существующего мира, ответственного за его понимание и осуществляемую деятельность. Такая культура выдвигает необходимость в новом типе сознания, предъявляет спрос на социально активную, творческую личность, способную к самоизменению и саморазвитию, к принятию самостоятельных решений и к личной ответственности за их реализацию.

Для достижения такой цели необходим новый тип образования, в котором недостаточно только пересмотра учебных планов и программ, сроков обучения, увеличения перечня дисциплин, перераспределения часов и т. п. Такие подходы требуют коренного изменения ситуации учения–обучения и педагогического профессионализма, соответствующего новым условиям. Актуальная образовательная парадигма предполагает переход от образования, направленного на познание мира, к образованию, понимаемому как процесс замысла и создания мира, т. е. его проектирования и конструирования.

Именно в данном контексте понимания происходящих изменений в культуре необходимо сегодня рассматривать инновационные модели образования и адекватные им модели педагогического профессионализма, а также модели управления.

В информационном обществе образовательная ситуация принципиально изменяется: увеличивается поток информации, появляются ее новые источники, сокращаются сроки амортизации знаний. Данные тенденции лишают преподавателя статуса единственного носителя знаний и выдвигают новые требования к его психолого-педагогической квалификации: он должен уметь работать не только с информацией, но и с личностью ученика. А такое понимание выдвигает принципиально иные требования ко всем компонентам образовательного пространства. Как построить эффективную, обеспечивающую качество, инновационную модель образования – вопрос, на который пытается найти ответ научная и педагогическая общественность, вопрос, который не теряет своей актуальности в последние десятилетия.

Любое образовательное пространство включает в себя образовательные среды, образовательные процессы, образовательные институты, систему управления и образовательную политику [1]. Инновационный потенциал имеет каждый из вышеуказанных компонентов. Но именно комплексное развитие образовательного пространства системы образования может дать необходимый эффект и привести к инновационным изменениям. Если деятельность кратковременна, не носит целостного и системного характера, ведет к обновлению лишь отдельных компонентов системы, то нельзя говорить об инновациях. В лучшем случае, можно фиксировать новшество. Инновация появляется там и тогда, когда деятельность осуществляется на основе концептуальных подходов, и ее следствием является развитие всей системы (В. И. Слободчиков), т. е. инновация – явление системное, целостное. Новая образовательная парадигма требует не отдельных новшеств в образовательной среде, процессах или институтах, а действительно, системных изменений, т. е. инновационных. Невозможно внедрять инновационные технологии, не изменяя среду и институциональные явления, например, нормативно-правовую базу, структуры и т. д. Нельзя наполнять среду инновационными средствами, (например, информационными, компьютерными и т. д.), не изменяя технологии обучения, не вводя соответствующих структур, не изменяя содержание образования. Введение институциональных изменений соответственно не имеет смысла без изменений в процессах, ресурсах, содержании деятельности. Развитие инновационного образовательного пространства задается соответствующей стратегией и политикой, а устойчивость системы обеспечивается гибкой моделью управления.

С учетом современных тенденций развития образования необходимо признать, что образовательная практика сегодня усложняется и все в большей степени подчиняется определенным концептуально-технологическим рамкам, где особую роль в комплексном развитии образовательного пространства играют системы управления.

Анализ исследований, а также практическая реализация проектирования в образовании, внедрения систем менеджмента качества (СМК) в высшей школе и образовании взрослых позволяют рассматривать данные управленческие процедуры как механизмы развития инновационного потенциала образования.

В современной социокультурной ситуации понятие качества становится расширяющейся категорией, включающей все новые аспекты – от качества продукции и услуг, труда, здравоохранения, образования, культуры, окружающей среды до качества жизни. Необходимо признать, что проблема качества, управления качеством в образовании активно обсуждается только последнее десятилетие. Хотя философия качества имеет глубокие корни: от Кодекса Хаммурапи, указов Петра I до менеджеризма XXI в. и идущего ему на смену синергизма. Развитие управления качеством тоже имеет свою историю от эффективной охоты на диких зверей, строительства египетских пирамид, цехового производства до разделения труда, что потребовало координации и управления работой исполнителей. Но управление как самостоятельное научное направление начало оформляться только в XIX в., а признано было в начале XX в. Управление качеством как составная менеджмента, по мнению некоторых ученых, было осознано и выделено как научное направление к 1920-м гг. В дальнейшем на протяжении примерно тридцати лет развитие управления качеством шло по пути интеграции накопленных и вновь возникающих элементов в единую систему, и в результате управление качеством приобрело комплексный, системный характер.

В последней, обновленной в 2000 г., версии стандартов ИСО 9000 значительно изменены пункты, определяющие обязательное описание документации на систему качества. Эти изменения позволяют успешно применять стандарты ИСО 9000 в образовательных учреждениях.

Но, обогащаясь новыми элементами, комплексный подход постепенно перерос в более широкий подход к управлению качеством – так называемое тотальное управление качеством или TQM Total Quality Management. Есть разные мнения как лучше перевести этот термин на русский язык. Другой перевод – всеобщее руководство качеством. Успешно используется все же первое определение. И это имеет свое теоретическое обоснование. Еще П. Г. Щедровицкий [3] считал, что деятельность руководства имеет место тогда, когда подчиненные системы не имеют собственного независимого функционирования, не ставят перед собой самостоятельных целей и задач, а целиком и полностью принимают цели и задачи руководящих органов. Руководство предполагает, что вся руководимая система выступает как одно сложное средство в достижении целей, поставленных руководством.

Деятельность управления, напротив, осуществляется в тех случаях, когда подчиненные системы обладают собственным функционированием (или даже развитием) и управляющий орган не связан с ними непосредственными административными связями. Управляемые объекты (в отличие от руководимых) всегда имеют собственное функционирование, свои собственные «внутренние» цели. Управляемая система всегда выступает как относительно независимая от управляющей [3, с. 228–229].

Отсутствие четкого методологического и теоретического осознания различий между руководством и управлением может отрицательно сказываться на практике организации и управления, особенно в образовании. В условиях изменения образовательной парадигмы, ориентации ее на гуманистические ценности – свободу и демократию – нельзя не признать, что актуальным является построение образовательных систем, основанных не на руководстве, а на управлении. Вот почему управление качеством – более адекватное понятие для системы образования.

Особенность тотального управления качеством заключается в том, что из всех перечисленных целей в деятельности предприятия на первый план выдвигается обеспечение требуемого качества продукции. И вся работа предприятия подчиняется этой главной цели. При тотальном управлении качеством управление всеми сферами деятельности предприятия организуется исходя из интересов качества. Таким образом, в своем развитии учение о качестве прошло несколько фаз – от обычного контроля качества изготовленной продукции до современного этапа Всеобщего менеджмента качества.

Ряд авторов считают, что радикальный пересмотр бизнес-процессов (реинжиниринг) представляет собой следующую революционную фазу прогресса, приходящую на смену эволюционной фазе Всеобщего менеджмента качества. Всеобщий менеджмент качества, реинжиниринг и информационные технологии образуют единый методологический комплекс [4]. Таким образом, управление качеством рассматривается как целостная область знания, имеющая свою концепцию, методологию и терминологию, как самостоятельное направление работ, которое сформировалось в рамках общего управления.

Сегодня можно констатировать появление нового направления в менеджменте – менеджмент качества в образовании. Однако необходимо учитывать, что, как считают многие исследователи, менеджмент качества имеет серьезные проблемы в теоретической базе: еще недостаточно отработана концепция, понятийно-категориальный аппарат, что может осложнить как построение и внедрение систем менеджмента качества в образовании, так и подготовку специалистов в области качества.

Однако следует отметить еще один аспект проблемы: анализ современных работ по управлению качеством показывает, что проблему качества в образовании невозможно рассматривать в отрыве от фундаментальных представлений о сущности социального функционирования и развития человека [4]. Однако, на наш взгляд, в обсуждении вопросов управления качеством в некоторых случаях отмечается этот отрыв. Систему менеджмента качеством в образовании сегодня необходимо рассматривать не как производственную технологию контроля процессов, оценки продукции на ее соответствие образцу, стандарту, а как гуманитарную технологию, направленную на удовлетворение образовательных запросов личности, общества и государства при одновременном развитии всей системы образования. Именно в этом контексте необходимо рассматривать СМК как механизм инновационного развития образования.

Для нашего дальнейшего обоснования вышеизложенного утверждения зафиксируем следующие положения. Отметим такую определяющую черту инновации как трехмерность [5], т. е. об инновации можно говорить как факте только тогда, когда имеют место: разработка замысла создать новинку; реализация замысла; рефлексивная фиксация сделанного как инновации. Кроме того, зафиксируем главную функцию инноваций в нашем мире: инновации увеличивают ресурс мышления и деятельности и создают свободное место для дальнейшей экспансии мыследеятельности [5].

Культурной формой инновации и управленческой процедурой общепринято считать проектирование, которое предполагает концептуально-технологические рамки деятельности, т. е. разработку концепции преобразования как представления о целях, ценностях, теоретических основаниях, методологических подходах и принципах, а также технологическое описание замысла. С данных позиций проанализируем СМК.

Очевидно, что СМК нацелены на решение как задач воспроизводства деятельности, так и задач развития деятельности. СМК предполагает разработку комплексной программы развития – миссия, стратегические цели, основополагающие принципы руководства, ценности, т. е. СМК изначально нацелена на замысел преобразования, получения иного состояния системы. В процедуре проектирования это и есть концептуализация замысла. Таким образом, первый вывод, к которому мы пришли, СМК имеет этап концептуализации замысла преобразования. Причем, этому должна предшествовать серьезная аналитическая работа, позволяющая выявить риски, угрозы, ресурсы, конкурентов и т. д., т. е. определить проблемы в деятельности организации. И если в ходе разработки СМК осуществляется целостный и системный подходы, позволяющие выявить комплексные проблемы, можно говорить об инновационной деятельности. Но есть опасность, что при формальном подходе к разработке и внедрению СМК данный артефакт останется чужеродным и

малоэффективным элементом системы и не будет работать не только на развитие, но и даже на воспроизводство деятельности.

СМК предполагает изменения в людях и применяемых технологиях, изменения в структурах и процессах. Безусловно, внедрение системы менеджмента качества невозможно осуществить без инициатив высшего руководства, без стратегического и оперативного планирования, внутреннего и внешнего аудита и т. д. Как известно, схема принятия решений в TQM включает управление фактами, поэтому так важна система мониторинга и измерений, инструментов обработки данных.

Все это свидетельствует, что СМК предполагает конкретные технологические решения замысла преобразования и последующую рефлексию того, что сделано.

Таким образом, наш сравнительный анализ проектирования как культурной формы инноваций и управленческой процедуры и СМК позволяет выделить общие процедуры:

- концептуализацию замысла преобразования или развития деятельности;
- разработку технологий реализации деятельности и их ресурсного обеспечения;
- реализация замыслов;
- рефлексия осуществленного.

Необходимо отметить, что процедура проектирования завершается реализацией проекта, а СМК предполагает постоянное совершенствование деятельности и ее рефлексивный анализ, что, с одной стороны, может обеспечивать эффективное воспроизводство деятельности, а с другой стороны, при обнаружении комплексной проблемы, переходить в режим развития, т. е. к инновационной деятельности как деятельности, направленной на решение комплексных проблем.

Таким образом, анализ литературы и имеющегося опыта по проектированию в образовании, внедрению систем менеджмента качества позволяет рассматривать данные управленческие процедуры как механизмы развития инновационного потенциала образования в информационном обществе.

Список использованных источников

1. Слободчиков, В.И. Очерки психологии образования / В.И. Слободчиков. – Вып. 2. Сер. «Материалы для педагогических размышлений». – Биробиджан : Изд-во БГПИ, 2002. – 160 с.
2. Образование: сокрытое сокровище : доклад Междунар. комиссии по образованию для XXI века, представленный ЮНЕСКО: основные положения / Ж. Делор [и др.] – Париж : Изд-во ЮНЕСКО. – 1996. – 46 с.
3. Щедровицкий, Г.П. Избранные труды / Г.П. Щедровицкий. – М. : Шк. культ. полит., 1995. – 800 с.
4. Александровская, Л.Н. Управление качеством: роль образования / Л.Н. Александровская // Высш. образование. – 2004. – № 1. – С. 8–9.
5. Рац, М.В. Размышления об инновациях / М.В. Рац, М.Т. Ойзерман // Вопр. методологии. – 1991. – № 1. – С. 8–18.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВИРТУАЛИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ИЗМЕНЯЮЩЕМСЯ СОЦИУМЕ

И. Г. Возмитель, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Генерирование, обработка и передача информации на данный момент являются фундаментальными источниками производительности и власти (по Кастельсу [1]). Информационное общество определяет своим базисом интернет-технологии, которые отображают развивающуюся глобализацию экономических, политических, социальных и культурных процессов [по 2; 3]. Отметим, что именно интернет-технологии являются основой глобальной информационной системы.

Приведем некоторые актуальные на данный момент статистические данные. Например, объем информации, еженедельно публикуемой в газете «New York Times» (США), превышает объем данных, какой в XVIII в. человек получал за всю свою жизнь (из доклада компании «CISCO»).

И далее: по прогнозу, в 2015 г. всего за 12 месяцев будет создан объем информации, равный 92,5 млн Библиотек Конгресса США: корпоративный IP-трафик сгенерирует около 100 эксабайт; еще 100 эксабайт сгенерируют загрузка фильмов и одноранговый пользовательский обмен файлами; видеокommunikации и виртуальные миры сгенерируют около 400 эксабайт [4].

Достижения в области информационно-коммуникационных технологий (Интернет, гиперреальность, мультимедиа) быстро изменяют то, как мы учимся, учим, работаем, осуществляем платежи и покупки, как

путешествуем, как мы живем. Изменяющаяся реальность влечет за собой необходимость изменения парадигмы образования.

«Образование будущего» – это:

- овладение способами непрерывного приобретения новых знаний
- умение учиться самостоятельно
- освоение навыков работы с любой информацией, с разнородными, противоречивыми данными
- формирование навыков креативного типа мышления
- трансформация традиционной формулы «знания, умения и навыки» в соответствии с изменившимися требованиями социума.

Каждый из этих пунктов подразумевает грамотное и уверенное использование интернет-инструментов (термин, который появился недавно, но уже широко применяется) сначала в учебной деятельности, а затем – в профессиональной сфере.

Виртуальная образовательная среда изучения логистики как один из аспектов отображения парадигмы «образование будущего»

Особенность информационного общества – переход сферы бизнеса в виртуальное пространство. Непрерывное совершенствование производства продукции, производства услуг активно отображается в пространстве интернета. Появляются новые инструменты бизнеса – интернет-маркетинг, интернет-магазины, директная реклама, интернет-консалтинг и так далее. Бизнес в интернете – это бизнес 24 часа в сутки.

Применение новых виртуальных технологий, а именно создание виртуальной образовательной среды, в которой будет отрабатываться умение профессионально владеть такими новыми инструментами, как компьютер и интернет, становится абсолютно необходимым в высшем профессиональном образовании.

В настоящее время в мире большая часть образовательного контента отстает от создаваемых и используемых технологий на 2–3 поколения. «Возраст» прикладных знаний, доступных студенту – 10–50 лет. Новые технологии, новые знания почти не издаются в виде книг. Новая информация наиболее оперативно становится доступной именно в электронном виде, в виртуальной среде.

Действительно, стремительно увеличивается число образовательных сайтов, предоставляющих возможность дистанционно обучаться, причем учебные материалы находятся в свободном доступе. Использование учебных материалов в электронном виде и включение интернет-технологий в учебный процесс стало уже показателем высокой профессиональной компетенции преподавателя вуза.

Здесь уместно привести данные портала «Smart education» (<http://www.smart-edu.com/>), в котором опубликованы результаты исследований и обзоры мировых трендов [5] в области электронного обучения. Респонденты представляли организации корпоративного и государственного секторов в США. Выяснилось, что в корпоративном секторе на данный момент 52,4 % обучения поставляется посредством электронного обучения (в 2010 – 52,7 %). В государственном секторе доля обучения, поставляемого электронными, виртуальными и смешанными методами, составляет 43 % (в 2010 – 41 %).

Эта тенденция уже проявляется и в Беларуси, и в русскоязычном интернет-пространстве. Убедительный пример являет собой активное предложение в интернет-пространстве получить образование по специальности «логистика», чрезвычайно востребованной на данный момент на белорусском рынке. Например, образовательный центр «Лидер» предлагает курсы логистики: Lider.by/courses-description/kursy-logistiki.html. На курсы по логистике также можно записаться здесь: <http://www.sbmt.by>, www.barsu.by, www.batu.edu.by.

Курсы по логистике в русскоязычном интернет-пространстве актуальны по следующим интернет-адресам:

- <http://www.ccl-logistics.ru>;
- <http://www.elitarium.ru>;
- www.specialist.ru/section/logistic;
- www.toptrening.ru/trainings/224;
- www.loglink.ru и др.

Электронные материалы, которые находятся здесь в свободном доступе, являются хорошими методическими пособиями как для студента, так и для преподавателя.

Хорошо структурирован весьма информативный для преподавателей и студентов сайт системы дистанционного бизнес-образования (<http://businesslearning.ru>). Это совместный проект Национального делового партнерства «Альянс Медиа» (<http://allmedia.ru/>) и Международного института менеджмента «ЛИНК» (<http://www.ou-link.ru/>), созданный при поддержке Правительства Москвы в рамках Комплексной программы развития и поддержки малого предпринимательства.

В Республике Беларусь реализовано дистанционное обучение по специальности «логистика» (с последующей сдачей квалификационного экзамена) в Белорусском национальном техническом университете (<http://do.mipk.by>).

Классический способ получения информации о фирмах, логистических компаниях и т. д. – использование поисковых машин интернета (Yandex.by, Google.com, Nigma.ru и др.). Следовательно, в курсе обучения необходимо предусмотреть совершенствование навыков студентов по использованию расширенных возможностей поиска.

Для работы с электронными материалами нужны навыки уверенного владения так называемыми интернет-инструментами (термин, который уже стал привычным в информационном обществе). Это позволит осваивать новые формы организации виртуального пространства – социальные группы, блоги, твиттеры и так далее, т. е. инструменты WEB 2.0 (например, группа на Facebook.com, представляющая компанию Logisys (<http://www.logisys911.com>)).

По данным исследования 2010 г. в России, в Сети только 5 % пользователей работают с интернет-банкингом и 12 % – что-то покупают в интернет-магазинах. В основном пользователи ищут необходимую информацию (80 % респондентов). Однако при этом 37 % пользователей общаются в социальных сетях (см. рисунок) [6].



Рисунок

Прозрачность идеологии и привычность интерфейса социальных сетей для большей части интернет-пользователей позволяет экономить учебное время и сразу же начать взаимодействие преподавателя и студента в новом виртуальном коммуникативном пространстве. Решается вопрос самостоятельной внеаудиторной учебной работы студентов, обеспечивается непрерывность, системность и последовательность учебного процесса.

Следовательно, использование социальных сетей в учебном процессе ВУЗа является на данный момент гарантом подготовки высококвалифицированного специалиста информационного общества.

Еще один вид виртуального взаимодействия группы интернет-пользователей является необходимым (с точки зрения автора) в процессе обучения. Речь идет о Вики-технологии. За десятилетие ее существования она получила широкое распространение и применение в различных сферах. Вики-технология позволяет всем участникам виртуального взаимодействия создавать сетевой контент совместно. Таким образом участники вики-проекта реализуют основные положения парадигмы «Образование будущего»: формирование навыков креативного типа мышления, овладение способами непрерывного приобретения новых знаний, умение учиться самостоятельно, освоение навыков работы с любой информацией с разнородными, противоречивыми данными.

Итак, именно насущной необходимостью является применение образовательных интернет-технологий в учебном процессе вуза. Посредством интернета создается взаимосвязанная образовательная среда, в которой взаимодействие студента, преподавателя и вновь создаваемых знаний происходит в режиме реального времени.

Таким образом осваивается глобальное информационное пространство, обеспечивающее:

- 1) эффективное информационное взаимодействие людей;
- 2) доступ к мировым информационным ресурсам;
- 3) удовлетворение потребностей в информационных продуктах и услугах.

Список использованных источников

1. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс; пер. с англ. под ред. О.И. Шкаратана. – М. : Изд-во Высш. шк. экономики, 2000.
2. Information Age: Economy, Society and Culture. – Oxford : Blackwell Publishers, 1996–1998. – Vol. I–III.
3. Игнатъев, В.И. Россия в информационной цивилизации: проблемы вхождения и национальная специфика / В.И. Игнатъев, Ф.И. Розанов // Социальная онтология России : сб. науч. ст. по докладом II Всерос. Копыловских чтений / Новосибирский гос. техн. ун-т. – Новосибирск, 2008. – 387 с. – Деп. в ИНИОН РАН 21.04.2008, № 60543. – С. 103–121.
4. Прогноз Cisco: 966 эксабайт трафика к 2015 году // TAdviser [Электронный ресурс]. – 2011. – 2 июня. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8:%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D0%B7_Cisco%3A_966_%D1%8D%D0%BA%D1%81%D0%B0%D0%B1%D0%B0%D0%B9%D1%82_%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%84%D0%B8%D0%BA%D0%B0_%D0%BA_2015_%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D1%83. – Дата доступа: 04.02.2012.
5. Smart education [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smart-edu.com/about-us.html>. – Дата доступа: 10.03.2014.
6. Тихомирова, Е.В. E-learning в России – Итоги 2010 и задачи на 2011 / Е.В. Тихомирова. – Smart education [Электронный ресурс]. – 2011. – 13 янв. – Режим доступа: <http://www.smart-edu.com/e-learning-v-rossii.html>. – Дата доступа: 03.02.2012.

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ И КОМПЬЮТЕРИЗАЦИЯ ОБЩЕСТВА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Н. В. Гапанович-Кайдалов, канд. психол. наук, доцент

Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», г. Гомель

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы определяет в качестве цели инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь в 2011–2015 гг. формирование новой технологической базы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь на внешних рынках. К 2015 г. в стране получают развитие следующие высокотехнологичные направления, базирующиеся на технологиях V и VI технологических укладов: индустрия информационных технологий; авиакосмическая промышленность; фармацевтическая промышленность; ядерная энергетика и др. [1].

Стратегия развития информационного общества в Республике Беларусь до 2015 года определяет информационное общество как современный этап развития цивилизации с доминирующей ролью знаний и информации, воздействием информационно-коммуникационных технологий на все сферы человеческой деятельности и общества в целом. При этом, развитие информационного общества определяется как один из национальных приоритетов Республики Беларусь и рассматривается как общенациональная задача, требующая объединения усилий государства, бизнеса и гражданского общества [2].

Информационно-коммуникационные технологии проникают сегодня во все сферы жизни общества, создавая основу для инновационной экономики.

Так, Я. П. Хило отмечает, что переход к инновационной экономике характеризуется кардинальным увеличением добавленной стоимости, создаваемой как в инновационном секторе, так и с помощью инноваций в традиционных отраслях промышленного производства страны. При этом к числу основных признаков инновационной экономики относятся: широкое распространение и всеобщая доступность информационных и телекоммуникационных технологий; активное применение в реальном секторе экономики автоматизированных производственных систем и компьютерной техники; наличие эффективных образовательных структур, способных обеспечить все сферы жизнедеятельности общества качественными трудовыми ресурсами [3].

Важность информационных технологий для становления инновационной экономики подчеркивает также Г. С. Гамидов и Т. А. Исмаилов, указывая, что в инновационной экономике любой субъект в любой точке страны и в любое время может получить любую необходимую информацию. При этом в стране должны производиться соответствующие информационные технологии и компьютеризированные системы, присутствовать развитая инфраструктура для создания национальных информационных ресурсов, необходимых для обеспечения динамически устойчивого социально-экономического развития общества. И, кроме того, ускоренными темпами должна происходить автоматизация и компьютеризация всех сфер и отраслей производства и управления [4].

Следовательно, ключевым моментом для создания инновационной экономики является компьютеризация и информатизация всех сфер жизни общества (управление, образование, производство и т. д.).

Компьютеризация общества представляет собой процесс создания и развития базы компьютерной техники, обеспечивающей хранение, передачу и переработку информации.

В широком смысле информатизация представляет собой процесс перестройки общества на основе активного и полного использования достоверного, исчерпывающего и своевременного знания во всех общественно значимых видах человеческой деятельности, требующих формирования технической базы средств накопления, хранения, обработки и передачи информации. Таким образом, информация выступает как стратегический ресурс общества и начинает играть ключевую роль в экономике, образовании и культуре.

Информатизация общества – организованный процесс внедрения современных информационных технологий в различные сферы жизнедеятельности общества, вследствие чего повышается уровень информационной компетентности личности. Человек информационного общества приобретает способность свободно ориентироваться в многообразии информации, находить и выбирать необходимый материал из различных источников и т. п. Более того, информационная компетентность сегодня рассматривается как компонент информационной культуры, или часть психологической культуры личности.

В результате информатизации общества будут эффективнее удовлетворяться потребности его членов в информации любого рода (производственной, управленческой, образовательной и др.). Так, И.В. Роберт характеризует последствия информатизации общества следующим образом: активное использование постоянно расширяющегося интеллектуального потенциала общества, сконцентрированного в печатном фонде, в научной, производственной и других видах деятельности его членов; интеграция информационных технологий с научными, производственными, иницирующую развитие всех сфер общественного производства, интеллектуализацию трудовой деятельности; высокий уровень информационного обслуживания, возможность доступа любого члена общества к источникам достоверной информации, визуализацию представляемой информации, существенность используемых данных [5, с. 7].

Следовательно, процессы информатизации и компьютеризации общества оказывают положительное влияние на различные сферы жизни общества.

Использование информационных технологий в экономике позволяет повысить конкурентоспособность национального производства. Предприятия и организации, владеющие правами на новые технологии, привлекают больший объем инвестиций, создают современный высокотехнологичный продукт. Национальная экономика генерирует национальное богатство, которое ассоциируется сегодня не столько с наличием сырья и ресурсов, сколько с обладанием информацией и научными знаниями. Благодаря информационно-коммуникационным технологиям ускоряется оборот товаров, услуг, капитала, используются оптимальные логистические схемы. Это, с одной стороны, повышает эффективность, с другой стороны – усиливает конкуренцию. Хозяйствующие субъекты начинают конкурировать за информационные ресурсы, новейшие научные разработки и прогрессивные идеи.

Большие изменения происходят также и в системе образования. Благодаря современным информационным технологиям трансформируется процесс обучения, как в средней школе, так и в системе профессиональной подготовки специалистов для национальной экономики. Информационные технологии способствуют ускоренному развитию (социализации) и профессиональному становлению человека. Они упрощают доступ обучающихся к большому массиву знаний, электронным учебникам, компьютерным учебным программам и др.; развивают память, внимание, мышление; моделируют ситуации профессиональной деятельности, повышая эффективность обучения; предоставляют широкие возможности для самообразования и самоподготовки, для контроля и самоконтроля знаний.

Кроме того, информатизация и компьютеризация общества и общественного производства значительно повышают эффективность процесса управления (предприятием, учреждением, государством). Современные технические комплексы и программные продукты ускоряют документооборот, способствуют оперативной обратной связи, выводят на новый уровень планирование и прогнозирование деятельности.

Однако необходимо обратить внимание и на негативные последствия информатизации и компьютеризации общества. К числу таких последствий относятся затруднение обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности (противодействие технологиям копирования и тиражирования интеллектуального продукта, подделки документов и т. п.); затруднение «живой» коммуникации между людьми; снижение социальных адаптивных возможностей личности. Также возрастают риски распространения паники и деструктивных идей, которые, очевидно, угрожают не только информационно-психологической безопасности личности, но и могут подрывать суверенитет государства, влиять на ситуацию на денежном, валютном и других рынках.

Таким образом, процессы компьютеризации и информатизации играют основополагающую роль в становлении информационного общества, когда главным объектом управления становятся не материальные

объекты, а символы, идеи, образы, интеллект, знания. Компьютеризация и информатизация общества призваны создать условия для повышения эффективности производства, в том числе в рамках международного разделения труда; конкурентоспособности национального продукта вообще и информационных технологий и ресурсов в частности; информационной компетентности и информационной культуры населения.

Список использованных источников

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. – Минск: ГУ «БелИСА», 2011. – 164 с.
2. 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 Респ. Беларусь, 9 авг. 2010 г., № 1174 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 197. – 5/32317.
3. Хило, Я.П. Особенности становления инновационной экономики в Республике Беларусь / Я.П. Хило // Минский инновационный ун-т [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://media.miu.by/files/store/items/uses/xvii/mim_uses_xvii_11002.pdf. – Дата доступа: 12.11.2012.
4. Гамидов, Г.С. Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке / Г.С. Гамидов, Т.А. Исмаилов // Инновации. – 2003. – № 1. – С. 17–20.
5. Роберт, И.В. Современные информационные технологии в образовании: дидактические проблемы, перспективы использования / И.В. Роберт. – М. : ИИО РАО, 2010. – 140 с.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

А. А. Гапеев, ассистент кафедры экономики и менеджмента
Международный университет «МИТСО», г. Минск

В качестве основного принципа функционирования Единого экономического пространства выступает обеспечение свободы перемещения не только товаров, услуг, рабочей силы, но и капитала (инвестиций) через границы государств – участников. Созданию условий для стабильного и эффективного развития экономик государств – участников будет способствовать гармонизация национального инвестиционного законодательства в соответствии с Соглашением о поощрении и взаимной защите инвестиций в государствах – членах ЕврАзЭС.

Сравнительный анализ инвестиционных процессов в Беларуси, России и Казахстане учеными НАН Беларуси позволяет сделать вывод о более активной инвестиционной политике Беларуси по сравнению с иными странами. Удельный вес инвестиций в основной капитал в ВВП Беларуси (в 2013 г. – 31,8 %) значительно превышает аналогичные показатели России (20,3 %) и Казахстана (19,5 %).

В современных условиях экономика стран – участников ЕЭП значительно отличается структурой направлений инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (табл. 1).

Таблица 1

**Структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности за 2013 г.,
в % к общему объему инвестиций в основной капитал**

	Всего	В том числе в:					
		промыш- ленность	сельское хозяйство, лесное и рыбное хо- зяйство	строи- тель- ство	транспорг и связь	торговлю, ремонт ав- томобилей	другие от- расли
Беларусь	100	25,5	17,4	3,9	9,1	3,5	40,5
Казахстан	100	55,6	1,8	1,2	17,1	2,1	22,2
Россия	100	39,1	3,4	3,9	26,7	3,3	23,6

Источник: [1].

В Республике Беларусь наибольший объем инвестиционных ресурсов направляется на развитие промышленности и сельского хозяйства (25,5 и 17,4 % соответственно). В Казахстане максимальный объем инвестиционных ресурсов направляется на развитие промышленности (55,6 %). На втором месте в качестве

приоритета выступает транспорт (17,1 %). Для России приоритетными направлениями инвестирования являются промышленность (39,1 %) и транспорт (26,7 %).

Сравнительный анализ динамики наиболее агрегированных показателей, характеризующих инвестиционную политику государств, формирующих Единое экономическое пространство, показывает более высокие их значения в Беларуси. Косвенно это указывает на более значимую роль инвестиций в экономическом развитии Беларуси. Вместе с тем, наша страна отстает от своих партнеров в разнообразии применяемых форм инвестирования и инструментов стимулирования инвестиционной деятельности.

В существующих условиях спецификой инвестиционной политики Беларуси является преимущественное направление инвестиций на реализацию экспортоориентированных и импортозамещающих проектов. Многие из них планируется реализовывать преимущественно за счет кредитов отечественных банков и заемных средств других организаций. При сравнительном анализе структуры источников финансирования инвестиций в основной капитал стран СНГ видно, что доля кредитов банков в Беларуси значительно превышает аналогичный показатель в других странах СНГ (табл. 2). Одной из причин такого явления выступает чрезмерное эмиссионное кредитование экономики Беларуси в предыдущие годы.

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в январе – сентябре 2013 г., в % к общему объему инвестиций в основной капитал

	Всего	В том числе за счет:					
		бюджетных средств	собственных средств организаций	кредитов отечественных банков и заемных средств других организаций	средств иностранных инвесторов	средств населения	прочих источников
Азербайджан	100	36,9	19,3	2,2	29,1	3,6	8,9
Армения	100	19,2	45,6	...	17,1	14,6	3,5
Беларусь	100	13,3	37,4	32,3	5,6	6,7	4,7
Казахстан	100	18,7	42,2	10,7	23,2	5,2	–
Кыргызстан	100	11,5	32,0	0,2	26,5	27,1	2,7
Молдова	100	5,5	68,8	10,8	9,8	3,2	1,9
Россия	100	14,4	46,1	11,6	3,6	–	24,3
Таджикистан	100	57,1	4,7	...	23,4	5,5	9,3
Узбекистан	100	6,4	50,7	12,8	22,0	...	8,1
Украина	100	6,8	62,4	15,0	3,1	2,7	10,0

Источник: [1].

Как считают исследователи, модернизация инвестиционной политики Беларуси в условиях ЕЭП должна осуществляться на основе учета перспективных направлений технологического развития России и Казахстана, а также возможной кооперации предприятий с предприятиями стран – участников ЕЭП.

Стратегической целью экономического развития России является достижение ею передовых позиций в глобальной экономической конкуренции и вхождение в 2015–2020 гг. в пятерку стран – лидеров по объему ВВП. Структурные изменения в экономике ожидаются благодаря смещению структуры инвестиций в пользу инфраструктурных отраслей (транспорт, энергетика, социальная инфраструктура и др.), а в промышленности – в пользу обрабатывающих и высокотехнологичных видов деятельности.

Стратегия инвестиционной политики Республики Казахстан состоит в стимулировании диверсификации национальной экономики в сторону ускоренного развития отраслей несырьевого сектора. Согласно Стратегическому плану развития Казахстана до 2020 года доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП составит к 2020 г. не менее 13 %; доля несырьевого экспорта должна возрасти с 10 до 45 %. В качестве приоритетных отраслей для инвестирования рассматриваются переработка сельскохозяйственной продукции, производство строительных материалов, переработка нефти, металлургическая, химическая и фармацевтическая промышленность, а также инфраструктурные отрасли, включая транспорт, телекоммуникации и социальную инфраструктуру [3].

Что касается привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Беларуси, то в **2013 г. использовано 202,7 трлн рублей инвестиций в основной капитал**, что в сопоставимых ценах составило 107,5 % к уровню 2012 г., что эквивалентно 21,3 млрд долл. США. При этом доля инвестиций в машины и оборудование в общем объеме инвестиций составила 36,7 %, в том числе без учета инвестиций, направляемых на жилищное строительство, социальную и финансовую сферы – 48,9 %, доля строительно-монтажных работ – 52,7 %. В современных условиях состояния экономики, в связи с ужесточением денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, сокращением кредитования госпрограмм, уходом от эмиссионных источников финансирования изменился вектор инвестиционной политики не на достижение максимальных темпов роста, а на повышение эффективности инвестиций, направление инвестиций в модернизацию экономи-

ки. В этой связи вложения инвестиций должны быть увязаны с наличием реальных источников финансирования и направляться только на реализацию эффективных инвестиционных проектов. Однако в 2013 г. не в должной мере было осуществлено замещение выпадающих объемов внутренних источников иностранными, доля которых составила 9,3 % [4].

В связи с вышеперечисленным можно сделать предположение, что потенциал Республики Беларусь по привлечению прямых иностранных инвестиций достаточно высок. Однако в отличие от Беларуси Казахстан, обладая гораздо меньшим потенциалом, чем Беларусь, более успешно привлекает прямые инвестиции.

С целью стимулирования притока прямых иностранных инвестиций и повышения инвестиционной привлекательности Беларуси разработана и принята «Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций на период до 2015 года». Предполагается, что ее выполнение обеспечит вхождение Республики Беларусь в число тридцати государств с наилучшим климатом в области ведения бизнеса по рейтингу Всемирного банка «Ведение бизнеса», а также повышение позиций в отчетах международных рейтинговых агентств.

Сводный анализ всех рейтингов показывает, что наиболее благоприятные позиции в сфере привлечения прямых иностранных инвестиций занимает Казахстан. Беларусь обладает отдельными конкурентными преимуществами перед партнерами по ЕЭП в плане привлечения прямых инвестиций, однако в целом эти возможности используются не в полной мере.

Как отмечалось выше, вступление России в ВТО значительно повышает привлекательность страны перед инвесторами по сравнению с остальными участниками ЕЭП. Ожидается, что увеличение притока прямых иностранных инвестиций будет способствовать более активному внедрению современных технологий в производство, что обеспечит развитие и дальнейшую модернизацию российских предприятий.

Активные переговоры по вступлению в ВТО ведет Казахстан. Следует учитывать, что отставание Беларуси на пути вступления в ВТО приведет к снижению заинтересованности иностранных инвесторов в реализации инвестиционных проектов на территории Беларуси, а также будет способствовать переливу капитала из Беларуси в страны – члены ВТО, что является угрозой ее экономической безопасности. Поэтому активизация переговоров по вступлению Беларуси в ВТО должна являться одной из важнейших задач в области создания благоприятного инвестиционного климата страны в условиях ЕЭП.

Инвестиционная политика Беларуси должна быть направлена прежде всего на укрепление инвестиционной привлекательности страны, обеспечение сравнительно более выгодных условий осуществления экономической деятельности, чем в России и Казахстане.

Практическое воплощение целей усиления экономической безопасности страны, по мнению исследователей, должно включать в себя реализацию следующего комплекса мер:

1. Кардинальное улучшение институциональных условий ведения бизнеса.
2. Переориентация инвестиционных потоков в развитие приоритетных видов экономической деятельности для Республики Беларусь.
3. Пересмотр стратегии инвестирования средств республиканского и местных бюджетов.
4. Развитие технологических цепочек с предприятиями России и Казахстана.
5. Приватизация объектов государственной собственности, обеспечивающая привлечение инвестиций в развитие производств.
6. Улучшение позиций Республики Беларусь в ведущих мировых экономических рейтингах.
7. Совершенствование фискальных стимулов для привлечения иностранных и национальных инвестиций [2].

В целом в текущей ситуации Беларусь должна воспользоваться выгодным географическим расположением и включиться в полноценную конкуренцию в регионе за привлечение инвестиций в экономику. Конкурентными преимуществами Республики Беларусь могут стать улучшение делового и инвестиционного климата и либерализация экономической деятельности в стране. При этом экономическая политика привлечения инвестиций в отечественную экономику в первую очередь должна быть направлена на то, чтобы привлекаемые инвестиции способствовали созданию высокотехнологичных рабочих мест, росту производительности труда, увеличению экспорта и импортозамещению, а также привлечению передовых технологий.

Список использованных источников

1. Основные показатели по Беларуси, Казахстану, России по месяцам за 2000–2013 гг. (нарастающим итогом) // Статкомитет СНГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com>. – Дата доступа: 17.03.2014.

2. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 апр. 2011 г., № 136 // Нац. интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=1/12462>. – Дата доступа: 26.03.2014.
3. О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года : Указ Президента Респ. Казахстан, 01.02.2010 г., № 922 : с изм. от 27.08.2012 г. // Гос. фонд соц. страхования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gfss.kz/ru/programs/detail.php?ID=42339>. – Дата доступа: 26.03.2014.
4. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь : аналит. обзорение, 2013 год // Нац. банк Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Гл. упр. монетарной политики и экон. анализа Нац. банка Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/гер_2013_12_ot.pdf. – Дата доступа: 25.03.2014.

КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ: ОТБОР СОТРУДНИКОВ В КОМАНДУ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЕЕ СОСТАВА

Н. И. Гришко, канд. техн. наук, доцент
Международный университет «МИТСО», г. Минск

Для варки отобрать только живых раков; уснувшие непригодны.
Живых раков положить в котел, залить холодной водой и,
помешивая веселкой, варить...
Книга о вкусной и здоровой пище

Командообразование – один из наиболее эффективных приемов менеджмента. Наличие команды, в которой ее члены понимают друг друга, способны распределить обязанности и совместно решать проблемы, повышает производительность, мотивацию сотрудников, улучшает морально-психологический климат в трудовом коллективе, снижает текучесть кадров и позволяет более объективно оценивать результаты труда.

Ключевым фактором команды является способность ее членов «работать на результат». Это требует достаточно эффективных межличностных взаимоотношений и мотивации для достижения единой цели. Работа в команде не подавляет индивидуальность отдельного ее члена, а, наоборот, каждый из них занимает в ней место, соответствующее его способностям и возможностям, ощущая себя значимым и незаменимым, что является важнейшим условием удовлетворенности профессиональной деятельностью. В команде за счет участия работников в самоорганизации и самоуправлении совместной деятельностью, взаимного контроля, взаимопомощи и взаимозаменяемости, ясности общих ценностей и целей, коллективной ответственности за результаты труда, развития и использования индивидуального и группового потенциала отсутствует необходимость в дополнительной координации. Более того, обеспечивается возможность активного участия каждого сотрудника в оценке деятельности команды и принятии решений относительно того, что необходимо предпринять для улучшения ее функционирования.

Исходным этапом в формировании эффективной команды является отбор кандидатов в ее состав и его оптимизация.

В составе команды ее члены играют определенные роли, каждая из которых определяется способностью личности работать в команде, ее возможному вкладу в общее дело и умением строить отношения в коллективе.

При отборе кандидатов в команду важно учитывать два обстоятельства:

- члены команды должны быть единомышленниками по ключевым моментам взаимодействия: единству цели и методов ее достижения, личностных качеств (активная позиция, высокий уровень личной инициативы и ответственности, профессионализм, коммуникативная культура), мотивационных стимулов (мотивация членов команды обязательно должна быть взаимосогласованной и поддерживаемой всеми членами команды) и ценностных ориентаций;
- члены команды должны пользоваться взаимным уважением и иметь высокий уровень психологической совместимости.

Это требует определения для каждого члена команды желаемого и минимального уровня профессиональной компетентности, практического опыта, качеств личности и ее потенциала, а также выявления специфики реализации норм поведения и типа темперамента. Если исполнители ролей подобраны оптимально,

то каждый из них занимает свою «нишу» и не претендует на другие, в результате чего «исчезает» соперничество и все усилия команды направляются на достижение общих целей.

Различают функциональные и командные роли.

Функциональные роли определяются:

- профессиональной компетентностью (профессиональные знания и практический опыт);
- системностью мышления и владением ситуационным анализом (выделение из разнообразных источников релевантной информации, ее системный анализ для разработки определенных прогнозов, стратегии действий и выработки новых направлений деятельности, способность оценивать риски возможных действий);
- коммуникативностью (создание атмосферы доверия, вовлечение коллектива в активную работу, формирование мотивационных стимулов для сотрудников);
- лидерскими способностями (уверенность, способность определять оптимальный вариант действий, налаживать взаимодействие, ответственность за реализацию поставленных целей).

Командные роли (см. таблицу) определяют влияние каждого члена команды на процесс выполнения работы.

Таблица

Роли членов команды

Роль	Описание роли	Недостатки
«Реализатор»	Хороший организатор, превращает планы и идеи в практические действия. Надежен, компетентен, работоспособен	Отсутствие гибкости, консерватизм, излишняя жесткость
«Координатор»	Руководитель, использующий способности членов команды для продуктивной работы. Ставит цели, распределяет работу, делегирует ответственность, мотивирует. Мудр, авторитетен	Иногда воспринимается как манипулятор, недостаточно гибок, не отличается креативностью
«Творец»	Подвергает предложения сомнению, ищет новые способы решения задач. Напорист, энергичен, смел	Вспыльчив, склонен к провокациям, невнимателен к чувствам других
«Генератор идей»	Инноватор и изобретатель, отличается высокой креативностью и оригинальностью	Недостаточно гибок в общении
«Исследователь»	Налаживает контакты, привлекает ресурсы, использует возможности, восприимчив к новому. Коммуникабелен, общителен	Склонен к излишнему оптимизму, легко теряет первоначальный энтузиазм
«Эксперт»	Критически мыслит, отличается пронизательностью, продумывает все возможные варианты, точно оценивает ситуацию	Неумение воодушевлять других, излишняя критичность
«Дипломат»	Гармонизирует отношения в команде, создает атмосферу сотрудничества. Гибок, легко адаптируется к различным ситуациям, вежлив, коммуникабелен	Нерешительность в сложных ситуациях
«Исполнитель»	Работоспособен, старателен, добросовестен, все делает своевременно, внимателен к деталям	Недостаточно гибок, медленно реагирует на появление новых возможностей

Командные роли определяются с помощью набора тестов (психометрические тесты, тесты самооценки и др.).

Психологическая совместимость членов команды представляет собой совокупность их индивидуальных качеств, обеспечивающих слаженность и эффективность деятельности. К их числу относят:

- физиологические (половозрастные и другие физиологические особенности);
 - психофизиологические (темперамент и физиологические потребности);
 - собственно-психологические (личностный характер и мотивы поведения);
 - социально-психологические (ценности, интересы, ролевые ожидания).
- Социально-психологическая совместимость членов команды обеспечивается:
- рациональным распределением функций, при котором ни один из взаимодействующих субъектов не сможет добиться успеха за счет другого;
 - соответствием личных возможностей каждого члена структуре и содержанию его деятельности;
 - близостью моральных позиций членов команды, на основе чего возникает взаимное доверие, стремление к взаимопониманию и желание сотрудничать;
 - однородностью мотивов деятельности и индивидуальных устремлений членов команды;
 - возможностью взаимодополнения и органического соединения способностей каждого в едином процессе.

Для изучения психологических качеств работников целесообразно использовать личностные опросники (черт личности, типологические, мотивов интересов, ценностей, установок). Так, тест Айзенка позволяет исследовать степень экстравертности либо интровертности человека, выявить уровень стабильности и невротизма личности. Данная идентификация позволяет определить характер работы, которую можно поручать каждому члену команды в зависимости от его принадлежности к соционическому типу (логик, этик, сенсорик, интуит, экстраверт, интроверт, рационал, иррационал).

Логикам поручают управление, организацию и контроль производственной деятельности, составление и анализ планов, графиков и программ, а также задания, не требующие частых контактов с клиентами. Этики хорошо справляются с работой, связанной с постоянными контактами с клиентами и удовлетворением их эмоционально-этических запросов, рекламой, организацией отдыха, праздничных мероприятий, налаживанием благоприятной атмосферы в коллективе. Сенсориков целесообразно привлекать для выполнения текущих и отработанных заданий и решения простых по структуре и четко сформулированных задач, а интуитов – для решения нестандартных, перспективных экспериментальных и исследовательских задач. Экстраверты лучше справляются с требующими не столько качественного, сколько быстрого решения крупномасштабных задач, а интроверты – с проработкой локальных задач. Рационалам под силу требующие систематичности и упорядочения действий планомерные задачи, требующие систематичности и упорядочения действия, иррационалам близки возникающие в экстремальных и кризисных ситуациях задачи, решение которых требует гибкости, смекалки, наблюдательности.

При подборе специалистов для выполнения определенных видов работ необходимо учитывать особенности их темперамента (индивидуально-психологических свойств человека, обусловленных основными характеристиками его нервной системы). Формой проявления темперамента являются типичные особенности поведения. Базовая типология традиционно включает четыре типа темпераментов: сангвиник, меланхолик, холерик и флегматик.

Сангвиник – живой, подвижный, склонный к частой смене впечатлений, быстро откликается на окружающие события, относительно легко переживает неудачи и неприятности, продуктивный работник при позитивном отношении к работе, легко сходится с новыми людьми, но не отличается постоянством в общении и довольно часто меняет привязанности, склонный к зазнайству и может быть ненадежным. По отношению к нему необходимо постоянно ставить новые требующие внимания и интеллекта задачи и поощрять его усилия по их решению.

Холерик – неустойчиво живой, порывистый, энергичный, увлекающийся, целеустремленный, быстро истощается, недостает самообладания, трудно выполняет работу, требующей устойчивых плавных движений, а также разумных решений в состоянии стресса. По отношению к нему важно контролировать процесс обучения и работоспособность. Во взаимодействии с холериком недопустимы резкость и несдержанность, способные вызвать его, как правило, бурную ответную реакцию.

Флегматик – невозмутимый, реагирует спокойно и медленно, не склонен к перемене своего окружения, хорошо сопротивляется сильным и продолжительным раздражителям, настойчивый, терпеливый, трудно привыкает к новым людям, не может работать в условиях дефицита времени. Требует к себе постоянного внимания, его нельзя быстро переключать с решения одной задачи на другую, а следует вовлекать и заинтересовывать.

Меланхолик – впечатлительный, эмоционально ранимый, доброжелательный, способный к сочувствию, неуверенный в себе, робкий. По отношению к нему недопустимы грубость, ирония, повышенный тон.

Состав команды варьируется в зависимости от поставленной перед ней задачи. Очевидно, что чем многочисленнее команда, тем большим количеством различных знаний и навыков она располагает. Однако при этом у каждого ее члена для участия в работе и осуществления влияния будет меньше возможностей. Это обусловлено усложнением общения между членами команды, внутри нее могут возникнуть неформальные группы со своими целями. Наличие нескольких кандидатов, подходящих по своим качествам на одну и ту же роль, также может стать причиной конфликтов. В небольших группах люди чувствуют персональную ответственность за принятие определенного решения, но у них не хватает коллективного опыта. Следовательно, численность команды – это своего рода компромисс между желаниями ее членов и ее возможными результатами. Исследования показывают, что наиболее эффективной является команда из 5–9 человек.

Для оптимизации состава команды следует принимать во внимание то обстоятельство, что большинство людей обладает качествами, соответствующими сразу нескольким ролям, и помимо своей основной задачи способны успешно справляться и с дополнительными, второстепенными обязанностями.

Отдельные команды вообще не нуждаются в некоторых функциональных ролях. Так, если коллектив представляет собой эффективный мозговой центр, то исполнители могут и не понадобиться.

На разных стадиях функционирования команды значимость отдельных ролей меняется. Например, если генератор продолжает экспериментировать, пытаясь совершенствовать принятую в разработку идею, когда все сроки внесения изменений уже прошли, то его целесообразно привлечь для решения новой проблемы, пока остальные члены команды заканчивают текущую работу.

Сбалансированность командных ролей менее важна в тех случаях, когда коллектив работает над более или менее постоянным и долгосрочным проектом. Реализация же проекта в динамичной среде (под влиянием рыночной конъюнктуры, ценовой политики, конкурентов и т. п.) обуславливает необходимость быстрого принятия решений и мобилизации всех имеющихся ресурсов, в том числе и внесения изменений в состав команды. Для этого целесообразно:

- поменять несколько членов команды ролями либо заданиями;
- разбить задания на части и перераспределить их между членами команды;
- определить, какие из заданий нравятся каждому члену команды и что у них получается лучше всего; «развести» конфликтующих;
- перевести сотрудника в другую команду или заменить его;
- ввести в состав команды новых сотрудников.

Эффективность функционирования команды, по нашему мнению, определяется следующими обстоятельствами:

- координатор в кресле руководителя;
- один сильный генератор на всю команду;
- равномерное распределение способностей сотрудников;
- соответствие личностных качеств членов команды возложенным на них обязанностям;
- умение распознавать и устранять возникающие несоответствия.

При принятии решения об окончательном определении состава команды следует руководствоваться также структурой предпочтений, отражающей возможные симпатии и антипатии между членами будущей команды. Она включает в себя:

- социометрические статусы членов команды;
- взаимность эмоциональных предпочтений членов команды;
- устойчивые группы межличностных предпочтений.

Для построения структуры предпочтений может использоваться метод социометрии. Он реализуется в анонимной или открытой форме. Анонимная форма располагает к большей откровенности сотрудников, но многие параметры структуры их предпочтений остаются неопределенными. Открытая форма позволяет выявить все параметры структуры предпочтений и их взаимосвязь, но точность результатов при этом обычно невысокая.

Следствием взаимных предпочтений может являться наличие внутри команды мини-групп. Это может вносить в работу команды как положительные моменты (ощущение поддержки внутри мини-группы), так и отрицательные, если ценностные ориентации мини-группы не совпадают с ценностными ориентациями команды.

Знание системы признаков, по которым в большинстве случаев проявляются антипатии (недоверие) очень важно для руководителя. В этом случае он может пытаться влиять на команду или подбирать новых сотрудников без данных признаков.

В связи с этим целесообразно подбирать двух-трех ключевых специалистов, исходя из предъявляемых к ним профессиональных требований и с необходимыми личностными характеристиками. Остальных членов команды определяют с их участием, уделяя внимание в первую очередь личностным характеристикам кандидатов.

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА

Т. В. Данилова, И. А. Мантурова

*Саратовский государственный технический университет имени Ю. А. Гагарина,
г. Саратов, Россия*

По оценкам специалистов предприятия малого бизнеса создают более 50 % валового внутреннего продукта и предоставляют от 50 % до 70 % рабочих мест в мировой экономике. На территории стран постсоветского пространства эти показатели намного ниже. Тем не менее роль малого бизнеса существенна и развитие данного сектора экономики является одной из важных задач.

В соответствии с российским законодательством к субъектам малого предпринимательства относятся предприятия и микропредприятия с численностью работников до 100 человек и выручкой (без учета налога на добавленную стоимость) до 400 млн. руб. Эти масштабы определяют специфику малых предприятий и, как следствие, возможности использования ими информационных технологий.

К особенностям малых предприятий можно отнести:

- широкий спектр функций управления (такой же, как и на крупных предприятиях) при малом масштабе деятельности;
- ограниченность ресурсов;
- единство права собственности и управления;
- обозримость деятельности;
- узкая специализация и ограниченность рынка;
- высокие риски и склонность к быстрой смене вида деятельности;
- специальные налоговые режимы.

Все вышеперечисленное приводит к тому, что развитие малого бизнеса протекает в условиях жесткой конкуренции. Известно, что более половины малых предприятий становятся банкротами в течение первых нескольких лет. Поэтому для того, чтобы выжить, малое предприятие должно очень быстро и четко принимать бизнес-решения, адаптироваться к внешним условиям и факторам, внедрять инновации и эффективно использовать информационные технологии (ИТ).

Как уже было сказано, количество функций управления малого предприятия не намного меньше по сравнению с крупными компаниями. Так же существуют документы бухгалтерской отчетности, управления кадрами, учет производства и складской деятельности. Однако ресурсы малого бизнеса существенно меньше, нежели у крупной корпорации. Тем не менее опыт показывает, что затраты на автоматизацию работы малого предприятия предпочтительнее затрат на оплату «ручного» труда.

В настоящий момент существует целый ряд программных решений, направленных на автоматизацию функций управления предприятием, и ориентированных именно на звено малого бизнеса. Это, так называемые, «коробочные» интегрированные системы, сравнительно недорогие, простые в установке, освоении и эксплуатации.

Хотелось бы отметить, что наши наблюдения показывают развитие тенденции к разработке малыми предприятиями собственных информационных систем. Развитие технологий программирования, а также насыщенность рынка труда специалистами в области программирования обуславливают возможность создания таковых. Такие системы, как правило, сопрягаются с типовыми программными решениями. Как пример можно привести предприятие, использующее собственное веб-приложение для получения и оформления заказов и отправляющее их для обработки в программу 1С.

Помимо необходимости автоматизации функций управления большая часть малых предприятий нуждается в расширении рынка и рекламе производимых товаров и услуг. Эти цели, как правило, достигаются путем создания собственного сайта организации и размещения информации в глобальной сети Интернет.

Подводя итоги вышесказанного, следует отметить, что даже при условии наличия в организации всех перечисленных элементов автоматизации, требуется администрирующий их специалист (или отдел, что труднодостижимо в условиях малого предприятия). И от эффективности его работы будет зависеть работа информационной системы предприятия, а следовательно, и работа предприятия в целом.

Мировой опыт использования информационных технологий показывает, что большинство проблем, возникающих при работе информационных систем, есть следствие неправильных действий персонала. Поэтому первоочередной задачей системного администратора малого предприятия является составление регламента работы персонала в информационной системе предприятия. В условиях жесткой конкуренции всегда существует вероятность случайной или злонамеренной утечки конфиденциальных данных. Это могут быть данные о сотрудниках, данные о клиентах, данные о деятельности организации. Помимо утечки данных неприятные последствия может повлечь за собой утрата данных или их искажение.

Таким образом, должен существовать жесткий регламент доступа всех сотрудников к тем или иным данным в информационной системе предприятия. Это должен быть документ, утвержденный в виде внутреннего нормативного акта предприятия, в котором прописаны все права пользователей системы на доступ к данным, обязанности по неразглашению этих данных (например, необходимо закрывать учетную запись по окончании работы) и административные меры, принимаемые при нарушении данных правил. Также должно быть обеспечено разграничение прав доступа на уровне программно-аппаратных средств. Сейчас существует целый ряд типовых решений, обеспечивающих информационную безопасность компьютерных систем. Малым предприятиям, не имеющим возможности содержать штат высококвалифицированных специалистов по безопасности, следует ориентироваться именно на этот сегмент рынка программного обеспечения.

Другой опасностью, могущей принести значительный ущерб предприятию, являются злонамеренные внешние воздействия. Поскольку работа современного предприятия немислима без использования Интернет следует учитывать опасности, связанные с воздействиями из глобальной сети. При этом наиболее эффективным средством представляется разграничение внутренней сети предприятия и глобальной сети, осуществляемое посредством межсетевых экранов.

В современных условиях использование даже локального компьютера немислимо без установки на нем антивирусного программного обеспечения. Достаточно вспомнить вирус «I Love You», также известный как «Loveletter», «The Love Bug», или просто «романтик». Он принес огромный ущерб мировой экономике в 2000 г., пользуясь слабостью человеческой психологии. Очень немногие офисные работники, получив по электронной почте письмо с текстом «I Love You» и неким вложением, настораживались и включали антивирус. Проникнув на очередной компьютер, вирус разыскивал файлы приложения MS Outlook и самовольно отсылал первым 50-ти адресатам из списка контактов себя самого. Кроме того, «I Love You» еще и крад секретные пароли, что увеличивало наносимый ущерб. Вирус заразил до 10 % всех имеющихся тогда компьютеров на планете. За это многие эксперты вполне справедливо окрестили его «наиболее вредоносным за всю историю». Подсчитанный фактический ущерб составил около 5,5 млрд долларов.

Также особо уязвимым звеном информационной системы предприятия является сайт в глобальной сети. Его безопасность складывается из трех составляющих:

- безопасности программной части (CMS, скриптов);
- безопасности хостинга;
- корректной работы администратора.

Первая составляющая закладывается при разработке сайта. Известно, что практически в каждой CMS или скрипте существуют уязвимости. Часть из них опубликована (публичные уязвимости), другая неизвестна широкой аудитории и используется злоумышленниками для целевых атак на сайты. Отметим при этом, что хакеры, атакующие сайты «в порядке самоутверждения», выбирают, как правило, сайты крупных организаций. Хакер же, работающий «на заказ», требует оплаты пропорциональной его хакерской квалификации. Врагами малого предприятия могут являться такие же небольшие организации, не обладающие большими финансовыми возможностями. Таким образом, существует возможность организовать достаточную защиту.

Если сайт работает на одной из популярных систем управления сайтом, нужно своевременно обновлять CMS. Если сайт работает на скриптах собственной разработки, необходимо выполнить сканирование сайта средствами поиска уязвимостей, проверить исходный код сайта средствами статического анализа исходного кода и исправить обнаруженные уязвимости.

Кроме того, необходимо:

- корректно прописать права на файлы и директории;
- закрыть доступы к внутренностям сайта (каталогам с резервными копиями, конфигурационным файлам и пр.);
- запретить выполнение скриптов в директориях загрузки;
- поставить дополнительную защиту на вход в панель администратора.

Также важным фактором, влияющим на безопасность сайта, является хостинг, на котором размещается сайт. Хостинг может быть shared (общий) или dedicated (выделенный). Для shared-хостингов безопасную настройку сервера осуществляет администратор хостинг-компании. Для dedicated-сервера (VDS/VPS/DDS) эта ответственность лежит на владельце сервера.

При настройке dedicated-сервера системный администратор должен изолировать сайт от остальной части системы, максимально ограничить свободу скриптов и область их видимости, организовать механизмы контроля целостности файловой системы, реализовать систему резервного копирования и ведения файлов регистрации.

Помимо вышеперечисленных мер должны выполняться следующие правила.

- Компьютеры, с которых выполняется работа с сайтом, должны быть защищены антивирусным программным обеспечением.
- Пароли панели администратора нужно менять регулярно, хотя бы раз в месяц.
- Нельзя хранить пароли в программах.
- Необходимо использовать сложные пароли.

За соблюдением этих правил также должен следить системный администратор.

Средства информатизации являются сейчас неотъемлемой частью любого бизнеса, и безопасность их использования – важная задача. Это обуславливает необходимость включения в кадровый состав малых предприятий специалистов в области информационных технологий и компьютерной безопасности.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

Т. В. Данилова, И. А. Мантурова

*Саратовский государственный технический университет имени Ю. А. Гагарина,
г. Саратов, Россия*

Машиностроительное производство, являясь основой развития всех отраслей народного хозяйства, обеспечивает развивающиеся потребности современного общества, выражающиеся в постоянном повышении требований к качеству изделий и услуг. Это выражается в ускорении темпов и сокращении сроков производства, что обуславливает необходимость эффективного оперирования большими массивами исходной информации из внешней и внутренней среды и принятия на их основе рациональных технических и организационно-экономических решений. Решение сложной задачи проектирования технологических процессов машиностроительных производств невозможно без разделения ее на этапы, выполняемые разными исполнителями. В связи с этим актуальной задачей является разработка алгоритмов не только хранения и использования информации, но и обмена ею при принятии тактических и стратегических решений. Важную роль при этом играют Интернет/Интранет технологии, предоставляющие возможность построить единое информационное пространство как между предприятиями, так и между отдельными исполнителями, реализующими различные этапы производственного процесса. В качестве примеров можно привести взаимодействие предприятий с литейными производствами, инструментальными заводами и т. п.

Создание многофункциональной информационной базы, объединение информационных ресурсов всех звеньев машиностроительного производства предполагает создание общих базы данных (БД) и базы знаний (БЗ) в открытой внешней среде. База данных машиностроительного предприятия содержит пополняемую информацию о конструкторско-технологических характеристиках деталей номенклатуры, технических, технологических и функциональных возможностях имеющегося оборудования и его состоянии, а также о технологии изготовления изделий. Информация базы данных используется при анализе возможностей предприятия для выполнения требований заказчика, а также при проектировании технологических процессов производства.

База знаний включает модули оценки сложности деталей, определения показателей точности, производительности, гибкости, надежности, технико-экономических показателей. База знаний предназначена для обработки информации, поступающей из базы данных, и выполнения процедур принятия технических, технологических и организационных решений. В связи с этим БЗ включает модули аналитических, опытно-статистических моделей, алгоритмы принятия решений, программы расчета показателей, используемых в качестве критериев в ситуационной модели принятия решений.

Модули информационной базы обеспечивают обмен информацией как во внутренней, так и во внешней среде (рис. 1). Информационные потоки внутренней среды направлены на технологическое и организационно-экономическое обеспечение производственного процесса и представляют собой взаимодействие исполнителей отдельных этапов проектирования, производства, эксплуатации, сбыта и т. д. В связи с тем, что каждый этап выполняется специалистами разных подразделений, большие возможности для решения производственных задач предоставляет создание и использование внутренней сети предприятия на основе интранет-технологий. Это позволит повысить эффективность производства за счет оперативности получения информации, рационального распределения ресурсов предприятия, а также организации внутренних информационных потоков. При этом используются алгоритмы, реализующие распределение информации по подразделениям и исполнителям, схемы взаимодействия блоков информации из базы данных и расчетно-аналитических и статистических блоков базы знаний на каждом этапе проектирования и производства.

Внешние потоки являются входными данными в производственную систему предприятия и диктуются требованиями заказчика к объемам, качеству, срокам производства, а также необходимостью обеспечения конкурентных цен. Внешние информационные потоки направлены на решение задач поиска покупателей, поставщиков, партнеров. При этом внешние и внутренние потоки информации тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены: условия и требования внешней среды определяют цели и задачи внутрипроизводственной деятельности предприятия, вместе с тем мероприятия, направленные на привлечение заказов для получения максимальной прибыли, влияют на решение заказчиков.

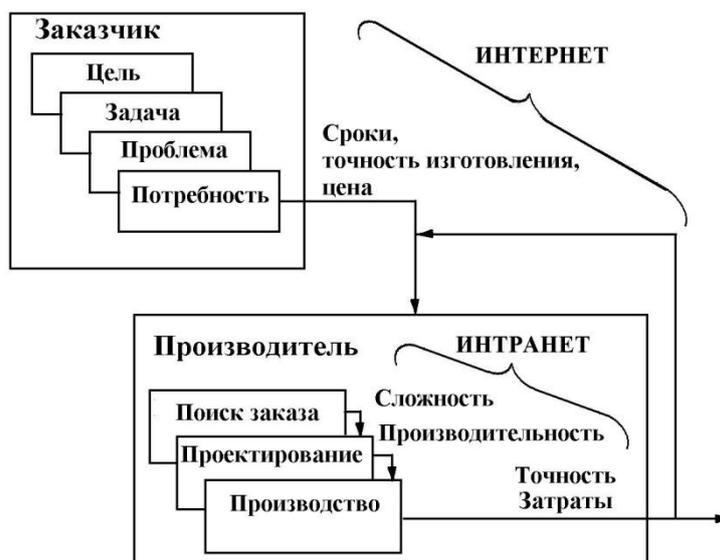


Рисунок. Обмен данными в информационной среде машиностроительного производства

Данная взаимосвязь определяется общесистемными критериями, используемыми для принятия решений как со стороны заказчика, так и со стороны производителя. Такими критериями являются производительность, точность, затраты, а также критерий сложности. Повышение производительности и максимизация объемов производства, с одной стороны, необходима для выполнения заказа в заданные сроки, с другой стороны, способствует увеличению прибыли предприятия за счет выполнения различных заказов.

Оптимизация портфеля заказов способствует, с одной стороны, наиболее эффективному использованию ресурсов предприятия, с другой стороны, повышению качества и сокращению сроков изготовления заказа.

Таким образом, использование технологий Интранет для построения внутренних связей между исполнителями различных этапов производственного процесса позволит повысить эффективность и качество принимаемых технологических решений, а взаимодействие предприятия с внешней средой посредством Интернет позволит наиболее полно использовать возможности предприятий.

ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГ: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

П. Ю. Дулько

Научный руководитель: **И. Г. Возмитель**, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Данная тема обусловлена тем, что в современном мире любой современный человек сталкивается с необходимостью пользования множеством услуг, которые предоставляет им банк и другие элементы банковской системы. Банки являются составной частью кредитной и финансовой системы любой страны

Банк является одной из самых востребованных организаций на сегодняшний день. Банки предоставляют множество разнообразных услуг, таких как предоставление срочных и бессрочных кредитов для бизнеса и населению, прием вкладов населению на депозитные счета и др. В данной работе автор указывает на новые влияния в банковской системе. Это предоставление услуг дистанционного банковского обслуживания посредством интернет-банкинга. Банковская система прошла долгий путь эволюции перед тем, как усовершенствоваться до того уровня обслуживания, которым мы можем пользоваться сейчас.

Быстрый рост прогресса, а также новые информационные технологии оказывают огромное влияние на оценку привлекательности банка. Развитие технологического процесса позволяет не только увеличивать скорость обрабатывания документов и ведения различных кассовых операций, но и расширить число клиентов. Благодаря Интернету взаимосвязь между клиентом и банком становится более оперативной, что позволяет дифференцированно работать с клиентом в зависимости от индивидуальных предпочтений. Разви-

тие информационных технологий дает возможность в значительной степени уменьшить дистанцию между производителями и потребителями различных банковских услуг, существенно обостряет межбанковскую конкуренцию, а, следовательно, способствует улучшению банковского обслуживания, как в количественном аспекте, так и в качественном.

Интернет распространяет свои сети все дальше и дальше, с каждым днем все больше пользователей Всемирной сети пользуются ее возможностями для оплаты счетов и совершения различных банковских операций.

Сейчас это стало реальностью и на территории Беларуси. А в огромном количестве интернет-понятий появились новые: интернет-банкинг или онлайн-банкинг, что означает удаленное управление банковским счетом через Интернет. Более того, благодаря системе интернет-банкинга клиент является полностью независимым от местонахождения банка и может также выбирать банк не по территориальным принципам, а ориентируясь на предоставляемый сервис и установленные тарифы.

Что же представляет собой интернет-банкинг?

Интернет-банкинг – это система удаленного получения различных банковских услуг через Интернет. Виртуальное общение с банком осуществляется в интерактивном режиме – через сайт этого банка [5]. Для работы в системе нужно подключить эту услугу в офисе вашего банка и иметь возможность выхода в Интернет через браузер. Управление вашим счетом возможно из любой точки мира, с любого компьютера, подключенного к Интернету. Именно универсальность данного механизма интернет-банкинга делает его доступным как для частных лиц, так и для юридических лиц и предприятий, где возможности интернет-банкинга позволяют повысить эффективность и оперативность управления денежными потоками.

Возможности интернет-банкинга позволяют:

- отправлять в банк все виды финансовых документов;
- получать выписки и документы по всем счетам в банке за любой период времени;
- отслеживать все этапы обработки платежных документов в банке в режиме реального времени;
- оперативно получать сообщения об ошибках;
- работать в одном интерфейсе со счетами в разных банках;
- осуществлять просмотр и печать входящих и исходящих платежных документов.

SMS-сервис позволяет получать клиенту банка на свой мобильный телефон в виде SMS-сообщения всю оперативную информацию о зачислении средств или их списании со счета карты клиента, остатке на карте

Новые возможности интернет-банкинга делают его одним из наиболее динамично развивающихся банковских сервисов в мире [4]. Есть все основания предполагать, что банки скоро просто не смогут обходиться без предоставления интернет-услуг, иначе они будут терять клиентов. В наше время большое значение имеет скорость оказания банковских услуг, что возможно при условии управления счетами в режиме реального времени из любого места. Через год-два услуги интернет-банкинга станут стандартными для большинства банков, когда основными требованиями клиентов станут удобство, мобильность и оперативность. Самые смелые аналитики уже сейчас сходятся во мнении, что интернет-банкинг можно рассматривать как самое полезное изобретение со времен появления телефона. В любом случае каждый из нас может уже сейчас оценить возможности интернет-банкинга.

Вся простота подключения к интернет-банкингу заключается в том, что клиенту нужно лишь наличие банковского счета в банке, договора «Об обслуживании в системе интернет-банкинг» и электронного цифрового сертификата. Возможность получать и осуществлять платежи в адрес любого контрагента, вне зависимости от того, подключен он к интернет-банкингу или нет. Клиент может не опасаться ошибок при заполнении различных платежных поручений. Также система тщательно контролирует правильность заполнения всех документов и указывает на ошибки допущенные клиентом банка.

Защита всей передаваемой информации от любого несанкционированного доступа обеспечивается шифрованием с использованием протокола SSL (является международным форматом криптографии). Контактующие стороны используют электронные цифровые подписи (ЭЦП). Система идентификации гарантирует подтверждение подлинности сторон, проводящих операцию.

Все этапы электронного документооборота подтверждаются документально (отчеты о проведенных операциях, выписки по счетам, квитанции, подтверждающие платежи и иные документы). Электронные документы, заверенные ЭЦП сторон, обладают юридической силой наравне с бумажными документами, заверенными подписями сторон и печатью.

Интернет-банкинг позволяет экономить деньги клиента и самого банка. Автоматизация расчетов позволила снизить затраты на организацию банковского обслуживания через Интернет, что привело к снижению тарифов по многим банковским операциям

Интернет-банкинг имеет значительные преимущества как для клиентов банка, так и для самих банков, проведение банковских операций с помощью Интернета значительно снижает расходы банков, по сравнению с непосредственным обслуживанием в филиальных центрах банка. Себестоимость интернет-банкинга ниже, чем затраты на обслуживание банкоматной сети. Интернет-банкинг не предполагает расходов на содержание, инкассацию, а также страхование банкоматов. Поэтому Интернет – дешевый канал продаж для банка.

Главные недостатки интернет-банкинга заключаются в более низком уровне защиты по сравнению с различными системами имеющими документальное оформление транзакций. Хотя технология SSL и является стандартом интернет-безопасности, она в силу своей распространенности хорошо известна потенциальным взломщикам и не может гарантировать достойный уровень безопасности, что и другие системы, которые работают, как правило, в замкнутых интернет-сетях, не имеющих выхода в Интернет.

Подводя итог по всему вышеизложенному можно сделать вывод, что развитие всей банковской сферы напрямую зависит от качества используемых ИТ. Используя новейшие ИТ, системы телекоммуникаций, банки не только смогут расширить рынок банковских услуг, но и повысить качество клиентских услуг, повысить культуру банковского обслуживания [2].

Развитие банковского бизнеса без использования новейших информационных технологий невозможно. Сегодня использование современных информационных технологий является одним из ключевых факторов эффективности и конкурентоспособности современного банка [1].

Управление платежами через интернет не сложнее, чем обычное пользование компьютером. Для использования системы интернет-банкинга не требуется каких-либо дополнительных знаний.

Преимущества интернет-банкинга для физических лиц [3]:

- возможность круглосуточной работы со счетами;
- полностью автоматизированные, стандартные операции;
- экономия времени;
- удобство отслеживания операций с банковскими карточками;
- отсутствие территориального ограничения;
- невысокая плата: подключение к интернет-банкингу осуществляется бесплатно. В некоторых случаях банки взимают оплату за средства подключения (USB-ключ, карта переменных кодов), но, как правило, их цена невелика. Комиссия за некоторые услуги (коммунальные платежи, предоставление связи) также может не взиматься;
- возможность использования интернет-магазинами как в Республике Беларусь, так и за рубежом: достаточно перевести с помощью системы интернет-банкинга требуемую сумму средств на карточку, а затем с помощью этой карточки оплатить какую-либо услугу или товар в интернет-магазине.
- безопасность операций;
- владельцы банковских счетов могут совершать безналичную оплату услуг и товаров без налога с продаж.

Подводя итог по данной теме, можно сделать вывод, что развитие банковской сферы напрямую зависит от качества используемых ИТ. Используя новейшие ИТ, системы телекоммуникаций, банки не только смогут расширить рынок банковских услуг, но и повысить качество клиентских услуг, повысить культуру банковского обслуживания

Список использованных источников

1. Стятюгин, Р. Инновационные технологии как фактор эффективности бизнеса / Р. Стятюгин // Банковские технологии. – 2009. – № 7–8. – С. 34–36.
2. Тютюнник, А.В. Информационные технологии в банке / А.В. Тютюнник, А.С. Шевелев. – М., 2003. – 368 с.
3. Алексунин, В.А. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете : учеб. пособие / В.А. Алексунин, В.В. Родигина. – 3-е изд. – М. : Изд.-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 214 с.
4. Белявский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз / И.К. Белявский. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 350 с.
5. Деньги, кредит, банки: учеб. пособие / под ред. О.И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2010. – 320 с.

МЕРЧАНДАЙЗИНГ В ПРАКТИКЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА: ПОСТУЛАТЫ И МИФЫ

А. П. Дурович, д-р экон. наук, доцент
Международный университет «МИТСО», г. Минск

Стабильно высокий доход от продаж, гарантированно получаемый вне зависимости от сезонных колебаний спроса и рыночной ситуации, – мечта любого предпринимателя. В результате работы в этом направлении появилось множество способов, техник, методов, алгоритмов и технологий увеличения объемов продаж. Книжные магазины предлагают огромное количество «кулинарных книг» (как переводных, так и вышедших из под пера отечественных авторов), предлагающих «рецепты» быстрых и постоянных продаж, использование которых просто обречено на успех («с этого дня ваши продажи взлетят до небес!»).

А почему бы и нет? С чего-то же надо начинать получение стабильно высоких доходов! Но лучше не с «бабушкиных рецептов», а, глубоко убежден в этом, с мерчандайзинга (от англ. *merhadising* – искусство торговать) – комплекса проводимых в местах продажи мероприятий, направленных на увеличение объемов продаж [1, с. 201].

Мерчандайзинг основан на технологии поведения покупателя в замкнутом пространстве и заключается в комплексе работ:

- по размещению товаров;
- выкладке товаров;
- оформлению мест продажи;
- проведению акций по стимулированию сбыта;
- созданию эффективного запаса товаров [2, с. 165].

Мерчандайзинг позволяет: максимизировать доход с единицы полочного пространства магазина; увеличить количество постоянных покупателей; повысить эффективность работы торгового персонала.

Интенсивному использованию инструментов и технологий мерчандайзинга в практике отечественного бизнеса в немалой степени способствует развитие современных типов (форматов) розничных торговых предприятий (таких как супер- и гипермаркеты, дискаунтеры, «удобные магазины»). В то же время практика использования мерчандайзинга превращает его в миф, который нужно разворачивать. Поэтому тот, кто ожидает найти в этом материале заклинание, после которого покупатели «сами придут и сами купят» [3], может отложить в сторону бубен шамана и обратиться к услугам растущей как грибы после дождя братии консультантов и «коучей» по продажам. Возможно тот, кто свято верит в формулу «философского камня» классических постулатов мерчандайзинга, сначала будет несколько разочарован. Потом его разочарование сменится возрастающим удивлением, а под конец случится озарение и пересмотр многих установок в этой области предпринимательской деятельности.

Рассмотрим с привлечением результатов проведенных авторитетными компаниями маркетинговых исследований [4; 5; 6] и оценок не менее авторитетных специалистов-практиков [7; 8] несколько устоявшихся мифов отечественной практики использования мерчандайзинга.

Миф первый. Практически в любой книге по мерчандайзингу мы можем прочитать, что наиболее выигрышной для размещения товаров на полочном пространстве является позиция на уровне глаз. В то же время данные маркетинговых исследований показывают, что оптимальное расположение товара – на уровне от груди до талии покупателя. Это было установлено с помощью современных технических средств – специальных очков со встроенной видеокамерой. Они позволяют фиксировать все аспекты, связанные с направлением и движением взгляда покупателя, когда он обзеревает полочное пространство. Фиксация – время, в течение которого глаз подвергается воздействию визуального стимула, – обычно составляет от 50 до 500 миллисекунд.

Миф второй. Классический постулат мерчандайзинга гласит, что приоритетные места в торговом зале определяются в зависимости от естественного направления движения покупателей (большинству людей комфортнее двигаться по торговому залу против часовой стрелки, около 80–90 % покупателей обходят магазин самообслуживания по периметру и только 40–50 % заходят в его срединную зону). При этом покупателю удобнее брать товар, располагающийся по ходу движения. На основе этих представлений в торговом зале устанавливаются так называемые «горячие точки» (места, в которых совершается наибольшее число покупок). Где они будут расположены в определенном магазине, во многом зависит от его планировки.

Основополагающие каноны мерчандайзинга определяют, что в «горячих точках» целесообразно располагать товары, приобретение которых является целью практически каждого визита покупателя в магазин, а также обеспечивающее возможность совершения незапланированных (импульсных) покупок. Так, например, в супермаркете в разных местах по периметру торгового зала рекомендуется размещать товары повседневного спроса (хлеб, молочные продукты, колбасные изделия и т. п.). В центре – товары периодического спроса (сахар, макароны, крупа и т. п.). Товары же импульсного спроса, покупка которых заранее не планируется (к примеру, журналы, жевательная резинка, шоколад и т. п.), – во всех «горячих точках».

А теперь обратимся к результатам маркетинговых исследований. Профессор Питер С. Фуйдер в своей работе «Исследовательский взгляд на пути следования покупателей в супермаркетах» выделил не один, а 14 отдельных маршрутов движения покупателей по магазину (в рамках краткого, среднего по времени и продолжительного визита в магазин). Данные, полученные с помощью специальных чипов радиочастотного определения, вмонтированных в тележки для покупок, потенциально могут изменить взгляды маркетологов и мерчандайзеров на покупателей и их покупательские поведения. Судите сами:

- покупатели не проходят до конца по каждому из проходов в супермаркете, хотя ранее считалось, что такой способ перемещения по магазину доминирует. Напротив, большинство покупателей «склонны посещать лишь определенные проходы. Систематическое перемещение по проходу и обратно доминирует крайне редко»;
- зайдя в проход, покупатели редко доходят до другого его конца. Напротив, «они осуществляют краткую экскурсию в проход и покидают его, вместо того, чтобы пройти его до конца»;
- скорость принятия решений о покупке в большей степени зависит от местонахождения покупателей в магазине, чем от товаров, находящихся перед покупателями. Например, они склонны делать покупки более быстро по мере приближения к узлу расчета.

Полученные результаты следует учитывать при оформлении магазинов, выкладке товаров, размещении рекламных материалов.

Миф третий заключается в исходной посылке о неком стандартном поведении покупателей в торговом зале. А ведь магазины мы посещаем с различными целями. Многое зависит от нашего пола и возраста, состояния здоровья и банковского счета.

Результаты маркетинговых исследований *The Nielsen Company* свидетельствуют, что поведение покупателя в торговом зале в значительной степени, определяется тем, что именно он собрался купить. Исходя из этого, выбирается одна из четырех моделей поведения (хотя, по мнению ряда маркетологов, модель «сама выбирает» человека, покупатель делает выбор подсознательно). Первая модель – «инерционная», ее еще называют «автопилот». Утомленный рабочим днем и домашними хлопотами покупатель машинально берет необходимые продукты привычных марок, как делал это раз за разом уже не один месяц. Маркетологи называют «инерционными» товарами кофе, каши, сыр, маргарин и майонез. К той же категории, пожалуй, можно отнести и другие «базовые» продукты – сахар, вермишель или молоко. Следующие три модели – для любителей «чего-то новенького», когда покупатель хочет перемен. При вариативной модели («поиск разнообразия») потребители ищут новых вкусов и ощущений. Модель «активный режим» – для тех, кого называют «жертвами мерчандайзинга»: людей, которые охотно поддаются рекламе и цветистым промоакциям. Чаще всего в активном режиме покупают «новые» для отечественного рынка товары – энергетическую газировку, холодный чай в бутылках, фруктовые йогурты, а также совсем не новый шоколад. В этом рыночном сегменте производители могут сколь угодно экспериментировать с упаковками и ребрендингом, не боясь сбить привычных покупателей с «инерционного пути». Наконец, третий «вольный» режим носит условное название «поиск лучшей цены».

Миф четвертый – долгосрочный эффект могут обеспечить POS-материалы (от англ. *point of sales*). Во-первых, это низкозатратный вид мероприятий, а во-вторых, подобная реклама продолжительное время выполняет свои функции – привлекает внимание потребителей к определенным товарам и товарным маркам в местах продажи: именно так гласит классический постулат мерчандайзинга.

На практике результативность POS-материалов, как свидетельствуют исследования компании *Unilever*, оставляет желать лучшего. Изучив видеозаписи (140 часов), зафиксировавшие поведение покупателей в торговом зале, специалисты компании пришли к выводу: покупатели игнорируют 85 % внутримагазинной рекламы. Идея расстановки POS-материалов на «перекрестках» увеличения продаж также не приносит. Наблюдения показали, что покупатели не взаимодействовали с рекламными стендами, если они находились справа или слева от них. Люди покупали товары из специальной выкладки только тогда, когда сталкивались с подобными дисплеями лицом к лицу.

Миф пятый – приемы мерчандайзинга стандартны. Отсюда «слепая» вера в их классические варианты, повсеместное использование «отработанных схем» (делаем так, как в книгах написано или рекомендовано «коучами»), несмотря на то, что это не совсем адекватно воспринимается потребителями. А они за по-

следние годы стали другими, только мерчандайзеры почему-то этого не хотят (или не могут) это понять. Возьмем, к примеру, те же скидки. «Уж сколько раз твердили миру», что в своем традиционном понимании они теряют привлекательность для многих сегментов рынка и превращаются, по сути, в «холостые выстрелы».

Альтернативой скидкам во многих случаях могут быть акции, предлагающие покупателям специальные цены. По содержанию – та же скидка, а по форме – гораздо более сильный побудительный стимул к покупке. Например, для предметов роскоши, где цена покупки является очень важным атрибутом товара, скидки очень редко являются мотивирующим фактором. Почему? Купить на дешевой распродаже дорогую вещь согласится далеко не каждый, а вот выгодно приобрести дорогую вещь по специальной цене – это совсем другое дело! И хотя суть самого предложения остается неизменной, само психологическое ощущение от такой покупки кардинально отличается. Человеку не стыдно сказать (а это очень важный момент престижного потребления), что он приобрел нечто стоящее по специальной цене.

Специальные цены на определенные товары, выполняя роль «приманок» для покупателей, формируют у них мощный стимул для посещения торгового предприятия. Как правило, специальная цена устанавливается на товары, которые известны потребителям, могут восприниматься ими как желанные, знаковые. Задача мерчандайзеров – выявить «товары-приманки» и понять, что в настоящий момент может быть предложено по специальной цене.

Существенная роль в эффективности приемов мерчандайзинга принадлежит творческой идее, лежащей в их основе. Для этого важно изучить целевых потребителей. Как минимум – владеть информацией об их характеристиках (социально-демографических, психографических и т. д.) и поведении во время покупки. В идеале – представлять себе покупателей как конкретных людей, найти их, узнать об их отношении к промоакциям.

Что должно быть в идее промоакции, чтобы она привлекала внимание? Во-первых, идея должна быть, по крайней мере, относительно новой. Во-вторых, безусловно, понятной потребителям (например, программа кредитования «0-0-0-10»: 0 руб. – первый взнос, 0 – % за кредит, 0 – % комиссии, 10 – месячная рассрочка платежа). В-третьих, техника практической реализации – реалистичной. Если предлагается творческий конкурс, то правила участия в нем не должны быть сложными, но решение – быть не по силам большинству потенциальных участников. Если в креативном экстазе целевой группе предлагается послать по почте мешок пробок от безалкогольного напитка, то необходимо представить себе, как это будет выглядеть на практике.

Миф шестой – универсальный характер технологий мерчандайзинга. Как следствие, прямое использование в отечественной практике приемов, достаточно хорошо зарекомендовавших себя на зарубежных (в первую очередь, американском и западноевропейском) рынках. Но мерчандайзинг в строгом смысле наукой ведь не является, его технологии не носят универсального характера, это, скорее всего практический инструмент частных случаев. А поэтому необходимо принимать во внимание, что белорусский, российский (да и в целом славянский) потребитель, живет в другом мире и существенно отличается от западноевропейского или американского. В разных странах – разный менталитет, разная культура потребления и в конце концов разный уровень доходов населения. Исходя из этого и складываются особенности поведения потребителей в той или иной стране.

У отечественного потребителя только-только начинает формироваться отношение к тому или иному формату розничной торговли. Можно сказать, что он выбирает, причем в условиях ограниченных возможностей для этого самого выбора, т. к. не все форматы и не везде территориально адекватно развиты. Между тем, учитывая широкую славянскую душу, следует отметить, что отечественный потребитель почти всегда с интересом и удовольствием реагирует на все новое, а тем более на специальные предложения. Однако необходимо в обязательном порядке учитывать чрезвычайно важное обстоятельство: у нас еще нет жесткой лояльности тем или иным товарным маркам, потребительская приверженность к ним только начинает формироваться, поэтому мы с легкостью покупаем тот товар, на который действует, например, специальное предложение. Но это совершенно не гарантирует, что после окончания акции интерес к марке сохранится, тем более если сразу же после нее конкурентами будет сделано аналогичное или более привлекательное предложение.

Следует особо отметить еще один момент относительно «особенностей национального мерчандайзинга», техника которого по замыслу абсолютно корректна и соответствует всем самым строгим постулатам «искусства торговать». Особенности эти касаются практической реализации, которая может свести (и во многих случаях сводит) на «нет» самые благие намерения. Так, азбучная истина мерчандайзинга гласит, что место продажи должно быть чистым, а товар не должен быть дефектным или с истекшими сроками реализации! Всегда ли это соблюдается, несмотря на то, что используются «научные» подходы к организации

торговли, почерпнутые из умных переводных книг и семинаров, проводимых бесчисленным множеством «коучей»?

При распаковке партий товаров нередко конфузы: что-то протекло (примялось, рассыпалось и т. п.). Следы этих «маленьких трагедий» нужно немедленно удалять! Начисто! И по возможности так, чтобы как можно меньшее количество посетителей магазина увидело случившееся. Аргумент: «У нас уборщицы пока нет, она будет вечером (утром, завтра и т. д.)» в данном случае – просто детский лепет действующих по «науке» мерчендайзеров. Я уже не говорю о правилах мерчендайзинга, касающихся товарного соседства (например, сахар и мед, мясо и рыба – это товары-заменители, их нецелесообразно размещать в непосредственной «близости» друг к другу, ибо покупатель выберет только какой-либо один из товаров из этой пары. А нам ведь нужно, чтобы он купил и то, и другое!). Ценники должны однозначно указывать на свой «родной» товар, – это тоже азбучная истина мерчендайзинга! Всегда ли она соблюдается? Самое головомное размещение ценников приходится наблюдать на протяжении длительного времени в одном из крупных сетевых магазинов: в большом морозильном ларе лежит рыба разных видов. А ценники «наспех» приклеены скотчем к верхним кромкам ларя. Причем, некоторые из них отвалились, упали внутрь ларя и мелькают среди продуктов, которые ворошат задумчивые покупатели. Вряд ли перспектива решения ребуса (составить пару «товар/ценник») вызывает у них чувство глубокого удовлетворения работой мерчендайзеров.

Вышеизложенное абсолютно не является попыткой «ревизии» мерчендайзинга и принижения его роли и значимости в обеспечении эффективных продаж. Цель, которую мы перед собой ставили, иная – побудить предпринимателей к творческому, соответствующему современным реалиям, а не догматическому, стандартному его использованию.

Разочарования случаются от завышенных ожиданий. Чтобы не разочароваться в мерчендайзинге, чтобы он не стал очередной «модной фишкой», необходимо понимать его сущность, назначение, возможности и ограничения. А понимают, как совершенно справедливо указывал Бернард Вебер, «лишь те, кто хочет понять». Им мы и желаем успехов в творческом, осмысленном и эффективном использовании мерчендайзинга.

Список использованных источников

1. Дурович, А.П. Маркетинг: курс интенсивной подготовки : учеб. пособие / А.П. Дурович. – Минск : Современная школа, 2010. – 256 с.
2. Дурович, А.П. Маркетинговые коммуникации: курс интенсивной подготовки / А.П. Дурович, Н.И. Гришко. – Минск : Современная школа, 2010. – 224 с.
3. Трусов, Г.Л. Сами придут, сами купят: российский маркетинг из первых рук / Г.Л. Трусов. – М. : Эксмо, 2007. – 278 с.
4. Белихина, О. Несем денежки в сеть / О. Белихина // BTL-Magazine. – 2007. – № 1. – С. 22–29.
5. Эффективность акций Consumer Promotion // BTL-Magazine. – 2006. – № 6. – С. 3–17.
6. Кто и зачем ходит в магазин // Современная торговля. – 2007. – № 10. – С. 27.
7. Царев, А.В. Пехота маркетинговых войн / А.В. Царев. – СПб. : Питер, 2006. – 336 с.
8. Климин, А.И. Стимулирование продаж / А.И. Климин. – М. : Вершина, 2007. – 264 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКОЙ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЦЕНОВЫХ ОЩУЩЕНИЙ И ИНТЕРЕСА ПОКУПАТЕЛЕЙ К ЦЕНАМ

А. П. Дурович, д-р экон. наук, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Проблемы разработки ценовой политики, оптимального выбора цены товара всегда актуальны для бизнеса. Дело в том, что успешная конкурентная позиция и финансовый результат предприятия в значительной степени определяются выбранной ценовой политикой. Более того, как свидетельствует практика, недостаточно определиться с задачами текущей ценовой политики и установить обоснованную цену. Процессом ценообразования на предприятии необходимо управлять. Существует целая система разнообразных финансовых и маркетинговых подходов, которые позволяют успешно оптимизировать ценовую политику в зависимости от меняющихся экономических и иных условий.

Оптимальный выбор и успешное применение таких подходов – важная задача менеджеров и специалистов, занимающихся формированием цен. Динамичный характер экономики требует от них разработки и проведения собственной, эффективной для предприятия ценовой политики. Между тем недостаточный опыт хозяйствования в условиях развивающихся рыночных отношений вызывает большие сложности пла-

нирования ценовой политики, учитывающей разнообразные внешние и внутренние факторы и, в первую очередь, особенности поведения покупателей.

Необходимо отметить, что приемлемых для практических целей учебно-методических материалов в области формирования ценовой политики очень мало, а те, что предлагаются, носят, за небольшим исключением, схематический характер, излагая основы зарубежного опыта в этой сфере. Изданные на русском языке переводные книги по данной проблеме, безусловно, полезны для приобретения базовых экономических знаний в области ценообразования, но практически все они недостаточно специализированы, а также по сути не учитывают специфику современной отечественной экономической практики и использования маркетинговых подходов к формированию ценовой политики.

Принимая во внимание данное обстоятельство и опираясь на существующие научные подходы в данной сфере, рассмотрим современные ценовые модели и определим конкретные рекомендации для деловой предпринимательской практики.

Эффективность ценовой политики во многом зависит от используемого подхода к ценообразованию. Традиционно на большинстве предприятий преобладает затратный подход, при котором они опираются на свои внутренние условия при установлении цены. Ценовая политика ограничена стоимостными расчетами и отождествляется с учетом издержек и калькуляцией цены на их основе. В области сбыта могут применяться различные условия платежа и скидки для стимулирования продаж. Однако понятно, что такой упрощенный подход не всегда эффективен. В современных условиях, пожалуй, единственным существенным преимуществом затратного метода ценообразования является его удобство и относительная простота расчета цены.

Основным недостатком затратного подхода является отсутствие ориентации на рынок, потребителя, изменения спроса, тенденции конкурентной борьбы и цены конкурентов. Внутренние проблемы предприятия (устаревшая технология, высокие затраты на производство единицы продукции, несовершенство организационной структуры и др.) не интересны рынку. Учет же внутренних факторов, в том числе своих собственных издержек, является само собой разумеющимся моментом, но далеко не определяющим при формировании цены.

Очевидно то, что потребителя в принципе не волнует себестоимость производства продукции. Ему интересны: свои собственные затраты на приобретение товара; выгоды, которые он получит от приобретения данного конкретного товара. Потребитель, безусловно, предпочтет предложение конкурента, если подобная покупка будет выигрышна, хотя бы по одному из данных факторов. Поэтому можно утверждать, что затратный метод ценообразования имеет право на жизнь лишь на первой стадии жизненного цикла товара (стадии внедрения, когда компания до появления конкурентов, временно являясь монополистом, предлагает нечто уникальное, не имеющее аналогов на рынке) либо в случае использования его в качестве источника формирования справочной информации, необходимой при установлении цены.

К недостаткам рассматриваемого подхода можно отнести и то, что при его использовании свобода действий предприятия весьма ограничена. При возникновении необходимости снизить цену, предприятие оказывается перед жестко ограниченным выбором: оно может снизить себестоимость (для чего не всегда имеются внутренние резервы); оно должно увеличить объем продаж (что, в свою очередь, потребует дополнительных затрат на рекламу и инструменты стимулирования сбыта).

Развитием затратного подхода является определение ценовой политики предприятия через поиск оптимальных соотношений цены и качества товара. Это предполагает учет не только внутренних, но и внешних условий: базовые соотношения цен (цена товара стандартного, базового качества и отклонения от нее). Рассчитываются верхние и нижние границы цен, а также выбирается приемлемый для предприятия уровень цены. Такое ценообразование уже более полно вписывается в концепцию маркетинга.

Дополнительное развитие ценовая политика получает тогда, когда она рассматривается предприятием не только как инструмент рыночной деятельности, но и как способ решения проблем потребителей, возникающих в связи с ценой (в том смысле как их понимают потребители). Именно такой подход относится к сфере ценовой политики в ее современном понимании и соответствует концепции маркетинга, ориентированной на получение предприятием прибыли за счет более эффективного, чем это делают конкуренты, решения проблем потребителей.

Маркетинговый подход к обоснованию ценовой политики основан на исследованиях поведения потребителей, тех глубинных оснований, которые обуславливают их отношение к цене и вызывают определенные действия: осуществление покупки по данной цене или отказ от покупки. При этом рассматриваются и принимаются во внимание процессы человеческих восприятий и чувств, формирующие отношение покупателя к уровню цены, и во многом определяющие его поведение на рынке. К числу таких процессов, которые необходимо учитывать в ценообразовании, обычно относят следующие:

- процессы деятельности (транзакции), в ходе которых возникают ценовые ощущения и обеспечивается реализация ценового интереса;
- процессы познания, характеризующие потребительское восприятие цен, знание цен и соответствующие суждения (оценки);
- обусловленные ценами установки и намерения потребителя – готовность к ценам, ценовые предпочтения (предпочтения), удовлетворенность ценами и доверие к ним.

Следовательно, возникает целая цепочка взаимосвязанных объектов анализа отношения и поведения потребителя как важнейшего фактора ценообразования.

До недавнего времени потребительские эмоции по существу не входили в поле зрения теории и практики ценообразования. Считалось, что поведение покупателя отличается «умом и сообразительностью», т. е. обладает свойством рациональности и последовательности в совершаемых действиях. При принятии решения о покупке покупатель руководствуется прагматическими соображениями в соответствии с личными представлениями о максимальной полезности и выгодности покупаемых товаров. В этом суть так называемого позитивистского (модернистского) подхода к пониманию поведения потребителей. В соответствии с указанным подходом покупатель «безразличен» к выбору и сочетанию товаров, имеющих одинаковую полезность. Отказ от одного из товаров (например, при повышении цены) компенсируется другим в большем количестве. Может существовать множество вариантов количественного сочетания товаров, которые приемлемы для данного потребителя, поскольку обладают равной полезностью. Таким образом, поведению потребителей свойственна рациональность, взвешенность всех «за» и «против» относительно характеристик товара, его полезности и цены. Это важно для формирования объемов производства, установления цен и продвижения товаров на рынок. Ценность позитивистского подхода состоит в аргументации, основанной на здравом смысле. Хотя это и оправдывает себя на многих рынках, но далеко не всегда объясняет поведение потребителей. В частности, есть много примеров, когда спрос на товар растет, несмотря на повышение цены. Люди часто руководствуются при совершении покупок не только рациональными соображениями, но и своими эмоциями. Именно на данное обстоятельство опирается постмодернистский подход изучения поведения потребителей.

Можно ли в связи с этим утверждать, что цена – это сугубо рациональный аргумент при совершении покупки? Наблюдения за разнообразными, насыщенными, мобильными и сильно дифференцированными рынками, а также мотивациями потребительского поведения заставляют ответить на этот вопрос отрицательно. Кажущийся рациональный, расчетный характер цены затрудняет исследовательский научный подход к тем ощущениям, которые получает покупатель от цены, т. е. к переживаниям, чувствам и эмоциям по поводу цены, которые существенно влияют на спрос и объемы продаж. В ежедневной жизни можно встретить удовлетворенного и даже восторженного потребителя как на распродаже, так и в дорогом бутике. Это наблюдение заставляет усомниться в том, что всегда существует противоположная по направлению оценка полезности товара и его цены, т. е. конфликт интересов потребителя и мотивов его покупки. Так, современный ориентированный на моду потребитель ищет определенных «ценовых эмоций» и потому открыт, готов к восприятию эмоционального ценового маркетинга.

В наибольшей степени эмоциональная сторона цены отражается на потребительском выборе конечной продукции, т. е. может быть использована применительно к потребительским товарам. С этих позиций ценовое ощущение может быть определено как восприятие цены, приятное либо неприятное, более или менее осознанное, часто или редко повторяющееся. Ценовое ощущение может исходить не только от самой цены, но и от ее отдельных составных частей (скидки, доплата за сервис, премии и др.).

Ценовое ощущение, как и все эмоции, имеет свои параметры измерения, основными из которых являются: сила (интенсивность), направление (положительное, отрицательное) и вид (по содержанию и качеству). Можно говорить также о типичных, сопровождающих каждое ощущение формах реакций потребителя, которые в состоянии наблюдать и фиксировать продавец.

Сила эмоции является весьма важным показателем степени активности потребителя и возможности его активирования, т. е. побуждения к активным действиям (к покупке). Покупательская эйфория в период распродажи или азарт во время аукциона – это гораздо более высокая степень активирования («горячие ценовые ощущения»), нежели тихая радость домохозяйки, пришедшей в продовольственный магазин и обнаружившей, что нужный ей продукт продается со скидкой («холодные эмоции»). Покупательская эйфория, если таковую удастся создать (в том числе с помощью цен), ведет к повышенному активированию покупателя. «Горячие эмоции» становятся фактором стимулирования продаж: чем более эмоционально «подогрет» ценами (супервысокими или очень низкими) покупатель, тем выше степень его неосознанного поведения и, следовательно, тем больше возможность воздействия на его мнение и потребительский выбор.

Следует учитывать, что направление ценового ощущения может быть положительным или отрицательным, причем не обязательно совпадать с направлением снижения цены. Так, предложение значитель-

ных скидок в модных салонах и бутиках может послужить стимулом для одних покупателей, но одновременно оттолкнуть многих других (например, наиболее ценных для фирмы постоянных клиентов). Здесь цена является признаком принадлежности покупателей к избранному кругу, а также своеобразной гарантией высшего эксклюзивного качества. Напротив, на вещевом рынке, люди готовы терпеть неудобства, плохое обслуживание, порой просто грязь ради низких цен, положительно воспринимая ценовые преимущества. Эти два примера показывают, как существенно ценовые эмоции зависят от личности потребителя.

Следовательно, важнейшим инструментом анализа ценовых ощущений должно быть выделение целевых групп потребителей (ценовая сегментация потребительского рынка). Приспосабливаясь к специфике отдельных групп покупателей, предприятие оптимизирует цены. Так, в дорогих магазинах маленькие подарки покупателю могут гораздо лучше стимулировать продажи, чем прямые скидки с цен, т. к. при этом удастся избежать отрицательных ценовых ощущений от снижения цен. Напротив, прямое снижение цены на одну из ассортиментных позиций предприятий быстрого питания (например, снижение цены на мороженое летом), значительно увеличивает объемы продаж по всему товарному ассортименту. Здесь используется чисто эмоциональное положительное воздействие факта снижения цены (потому что реальное воздействие этой скидки на сумму покупки незначительно).

Таким образом, для того, чтобы исследовать ценовые эмоции и целенаправленно использовать их в практике ценообразования, необходимо определить, описать и систематизировать следующие критерии:

- источник ценового ощущения: от какого элемента цены (общая сумма цены, скидка, цена дополнительных принадлежностей и т. п.) или от какой формы ценовой политики (особая, специальная цена, система цен или др.) зависит ценовая эмоция?;
- направление ценовой эмоции: идет ли речь о положительных (радость, гордость и т. п.) или об отрицательных (раздражение, отчуждение и т. п.) эмоциях?;
- внутренняя природа, основа ценовой эмоции: для каких ценовых интересов (материального обеспечения, социального статуса, реализации достижений, расслабления и разгрузки или др.) наиболее важны данные эмоции?

Если получены ответы на поставленные вопросы, можно описать функции ценовых эмоций применительно к определенной группе товаров и использовать это при разработке ценовой политики предприятия для:

- активирования эмоций – повышения внимания потребителя к товару, его изучению и оценки;
- профилирования ценовых ощущений и дополнение существующего «рационального» ценового имиджа определенного товара эмоциональными элементами (чувство симпатии, притягательная сила);
- использования эмоционального фактора как средства влияния на тип восприятия цены у потребителей.

Так, маркетинговые исследования показывают, что оптимисты (воодушевленные и позитивно настроенные покупатели) концентрируются на положительных аспектах покупки, не заостряя внимания на отрицательных. Положительные ценовые ощущения действуют как фильтр в формировании общего настроения и итогового восприятия цены предлагаемого товара. Не случайно в атмосфере дорогого бутика покупатель теряет порой критический взгляд на «потолок» цены, а в период распродаж в дешевых магазинах другой покупатель забывает о чувстве меры и о претензиях к качеству и покупает «впрок» больше товаров, чем ему нужно на самом деле. Выражение «чувства ослепляют» подошло бы здесь для характеристики восприятия цены, выгодного для продавца. В результате формирования ценовых эмоций усиливаются импульсы к совершению покупки при данном уровне цены.

Потребность покупателя в поиске ценовой информации, а также ее учет при выборе товара и совершении покупки определяется с позиций маркетингового подхода к ценообразованию как потребительский интерес к ценам. Чем сильнее он выражен, тем ниже готовность покупателя платить более высокую цену за товар.

Ценовой интерес основывается на мотивационных аспектах поведения потребителя: взвешивание цен, осознание ценовых альтернатив и внимательность к ценам.

Процесс взвешивания цен отражает то внимание, которое в принципе вызывает цена как критерий покупки у потребителя. Практически каждый потребитель, так или иначе, сопоставляет полезный эффект товара и его цену. Естественно, что вслед за взвешиванием полезного эффекта и цены одного товара потребитель пытается сравнить соответствующие показатели других имеющихся на рынке товаров, удовлетворяющих одну и ту же потребность. В результате возникает некое осознание потребителем имеющихся ценовых альтернатив, необходимое ему для осознанного выбора. Следовательно, под осознанием ценовых альтернатив понимается разной силы потребность учесть при принятии решения о покупке все объективно существующие альтернативы. Чем больше альтернатив удастся взвесить покупателю, тем более вероятно принятие им оптимального ценового решения. Ценовой интерес потребителя выражается также через такой мо-

тивационный аспект, как его внимательность по отношению к цене – степень фактической активизации в сознании покупателя получаемой им информации о ценах. Это по сути дела и определяет реальный «ценовой поиск». Как показывают исследования, достаточно часто ценовая внимательность людей является незначительной и односторонней. Многие покупатели ограничиваются беглым просмотром ценников в посещаемых ими магазинах либо рекламно-информационных материалов (прайс-листов). Это еще в большей степени сужает «поле» ценовых сравнений. В результате покупатели все активнее и сильнее ориентируются на ценовой имидж предприятия-производителя или продавца.

Принимая во внимание рассмотренные мотивационные аспекты ценового интереса у потребителей производитель и продавец должны рассмотреть и учесть в рамках своей ценовой политики следующие моменты:

- Каковы мотивационные основы данного ценового интереса? Какая информация будет для покупателей наиболее существенной, заметной?
- Насколько сильны ценовые интересы потребителей данного товара? Каковы различия в этом отношении между различными слоями потребителей? Какие факторы влияют на интенсивность ценового интереса?
- Куда направлены ценовые интересы? Для каких потребительских решений они наиболее важны?
- В каком типе потребительского поведения выражается ценовой интерес? Какие предпочтения выявляются при покупке?

С учетом ответов на данные вопросы производится сегментация рынка по ценовым интересам потребителей, имеющая чрезвычайно важное значение для формирования ценовой политики предприятия, В наиболее общем виде возможно выделение следующих сегментов:

- «экономные», имеющие высокую чувствительность к ценам, «умеют» и «должны» экономить;
- «оптимизирующие», ориентированные на достижение оптимального соотношения между ценой и качеством товаров;
- «персонализованные», уделяющие меньше внимания ценам, склонные к риску, высоким ценам, чутко реагирующие на «образ» товара и фактор его престижности, обслуживание и отношение к себе продавца.

Ценовой интерес может иметь различную интенсивность у разных слоев потребителей (социально-демографические факторы) и по различным товарам. В связи с этим отметим некоторые особенности, важные для процесса ценообразования. Покупатели, принадлежащие к среднему классу, часто проявляют интерес к ценам, сопоставляя различные варианты соотношения цены и качества товара или услуги. Именно этот социальный слой образует обычно ценовой сегмент «оптимизирующих» потребителей. Потребители старших возрастов и социально незащищенные группы потребителей, напротив, слабо ориентированы на ценовой поиск и ценовые сравнения, хотя их уровень доходов, казалось бы диктует противоположное поведение. В тех сферах (товарных группах), где потребитель проявляет высокое самосознание и обладает высокой самооценкой, принимает активное участие в процессе выбора оптимального решения, «вовлечен» в процесс, реального взвешивания цен также не наблюдается. Хотя ценовое поведение сегмента «персонализованные» не столь однозначно. На практике применительно к таким потребителям достаточно четко проявляется ценовой парадокс, которым не следует пренебрегать: многие потребители дорогих и престижных товаров (деликатесов, эксклюзивных туристических поездок, престижной аудио- и видеотехники и др.) относительно слабо интересуются ценами на них, в то же самое время по другим группам товаров (например, основные продукты питания) эти же потребители дотошно будут искать малейшие ценовые различия предлагаемых услуг.

На рынках с довольно высокой степенью прозрачности (например, на рынке автомобилей) интерес к ценам выше, чем на менее прозрачных рынках (например, ремонт автомобилей). При этом речь идет не только об объеме рыночной информации, но и о ее доступности и необходимости (возможности применения).

Интенсивность и степень ценового интереса во многом зависит от мотивации потребителей при совершении покупок. Так, например, получаемые потребителями выгоды можно подразделить на две группы – гедонистические и прагматические. Первые – не являются инструментальными, вызываются эмоциями, ценятся сами по себе, безотносительно к практическому применению. Прагматические выгоды обладают противоположными характеристиками: они инструментальны, функциональны и имеют значимую ценность для потребителя. К прагматическим можно отнести мотивы экономии средств, удобства и качества, а к гедонистическим – мотивы самоутверждения, развлечения, расслабления, наслаждения, стремления к престижу.

Изучение предрасположенности потребителей к получению тех или иных выгод позволяет предприятию дифференцировать информацию о товарах и ценах. Например, применительно к товарам роскоши акцент в рекламе необходимо сделать на гедонистические выгоды, а при осуществлении мероприятий по стимулированию сбыта отдать предпочтение не распродажам и скидкам, а различного рода специальным ценам, премиям («подаркам за покупку») и специальным предложениям.

Таким образом, учет особенностей поведения потребителей имеет существенное значение для формирования и реализации эффективной ценовой политики предприятия. Они позволяют сделать систему цен более понятной для потребителей, определить ценовой имидж товара, выбрать товары, по которым можно эффективно проводить специальные ценовые акции.

НЕЙРОННЫЕ СЕТИ

Е. А. Заполянский, С. В. Карнач

Научный руководитель: **И. Г. Возмитель**, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

В последние несколько лет мы наблюдаем взрыв интереса к нейронным сетям, которые успешно применяются в самых различных областях – бизнесе, медицине, технике, геологии, физике. Нейронные сети вошли в практику везде, где нужно решать задачи прогнозирования, классификации или управления. Такой впечатляющий успех определяется несколькими причинами [1; 2].

- Богатые возможности. Нейронные сети – исключительно мощный метод моделирования, позволяющий воспроизводить чрезвычайно сложные зависимости. В частности, нейронные сети нелинейны по своей природе. На протяжении многих лет линейное моделирование было основным методом моделирования в большинстве областей, поскольку для него хорошо разработаны процедуры оптимизации. В задачах, где линейная аппроксимация неудовлетворительна (а таких достаточно много), линейные модели работают плохо. Кроме того, нейронные сети справляются с «проклятием размерности», которое не позволяет моделировать линейные зависимости в случае большого числа переменных.
- Простота в использовании. Нейронные сети учатся на примерах. Пользователь нейронной сети подбирает представительные данные, а затем запускает алгоритм обучения, который автоматически воспринимает структуру данных. При этом от пользователя, конечно, требуется какой-то набор эвристических знаний о том, как следует отбирать и подготавливать данные, выбирать нужную архитектуру сети и интерпретировать результаты, однако уровень знаний, необходимый для успешного применения нейронных сетей, гораздо скромнее, чем, например, при использовании традиционных методов статистики.
- Нейронные сети привлекательны с интуитивной точки зрения, ибо они основаны на примитивной биологической модели нервных систем. В будущем развитие таких нейробиологических моделей может привести к созданию действительно мыслящих компьютеров. Между тем уже «простые» нейронные сети, которые строит система ST Neural Networks, являются мощным оружием в арсенале специалиста по прикладной статистике.

История создания нейронных сетей

Основы теории нейронных сетей были независимо разработаны А. Бэйном (1873) и У. Джеймсом (1890). В своих работах они рассматривали мыслительную деятельность как результат взаимодействия между нейронами в головном мозге.

Согласно Бэйну, любая деятельность ведет к активизации определенного набора нейронов. При повторении той же деятельности связи между этими нейронами укрепляются. Согласно его теории, эти повторения ведут к формированию памяти.

Теория Джеймса была схожа с теорией Бэйна, но в то же время Джеймс предположил, что формирование памяти происходит в результате прохождения электрических токов между нейронами в головном мозге, не требуя соединений нейронов для каждого акта запоминания или действия.

Британский физиолог Ч. Шеррингтон в 1898 г. провел эксперименты для проверки теории Джеймса. Он пропускал электрический ток вдоль спинного мозга крыс. При этом вместо ожидаемого усиления тока, согласно теории Джеймса, Шеррингтон обнаружил, что электрический ток ослабевает с течением времени. Результаты экспериментов Шеррингтона сыграли важную роль в разработке теории привыкания.

В 1943 г. Мак-Каллок и Питтс разработали компьютерную модель нейронной сети на основе математических алгоритмов. Они назвали эту модель «пороговой логикой». Она заложила основы двух различных подходов исследований нейронных сетей. Первый ориентирован на изучение биологических процессов в головном мозге, второй – на применение нейронных сетей для искусственного интеллекта.

В 1957 г. Ф. Розенблатт разработал перцептрон – математическую и компьютерную модель восприятия информации мозгом, на основе двухслойной обучающей компьютерной сети, использующей действия сложения и вычитания.

Когнитрон, разработанный К. Фукусимой в 1975 г., был одной из первых многослойных нейронных сетей с алгоритмом обучения. Фактическая структура сети и методы, используемые в когнитроне для задания относительных весов связей, варьировались от одной стратегии к другой, каждая из стратегий имела свои преимущества и недостатки [3].

Применение нейронных сетей

В предыдущем разделе в несколько упрощенном виде было описано, как нейронная сеть преобразует входные сигналы в выходные. Теперь возникает следующий важный вопрос: как применить нейронную сеть к решению конкретной задачи?

Класс задач, которые можно решить с помощью нейронной сети, определяется тем, как сеть работает и тем, как она обучается. При работе нейронная сеть принимает значения входных переменных и выдает значения выходных переменных. Таким образом, сеть можно применять в ситуации, когда у Вас имеется определенная известная информация, и Вы хотите из нее получить некоторую пока не известную информацию (Patterson, 1996; Fausett, 1994).

Вот некоторые примеры таких задач:

- Прогнозирование на фондовом рынке. Зная цены акций за последнюю неделю и сегодняшнее значение индекса FTSE, спрогнозировать завтрашнюю цену акций.
- Предоставление кредита. Требуется определить, высок ли риск предоставления кредита частному лицу, обратившемуся с такой просьбой. В результате разговора с ним известен его доход, предыдущая кредитная история и т. д.
- Управление. Нужно определить, что должен делать робот (повернуться направо или налево, двигаться вперед и т. д.), чтобы достичь цели; известно изображение, которое передает установленная на роботе видеокамера.

Разумеется, вовсе не любую задачу можно решить с помощью нейронной сети. Если, допустим, надо определить результаты лотереи, тираж которой состоится через неделю, зная свой размер обуви, то едва ли это получится, поскольку эти вещи не связаны друг с другом. На самом деле, если тираж проводится честно, то не существует такой информации, на основании которой можно было бы предсказать результат. Многие финансовые структуры уже используют нейронные сети или экспериментируют с ними с целью прогнозирования ситуации на фондовом рынке, и похоже, что любой тренд, прогнозируемый с помощью нейронных методов, всякий раз уже бывает «дисконтирован» рынком, и поэтому (к сожалению) эту задачу тоже вряд ли удастся решить.

Итак, мы приходим ко второму важному условию применения нейронных сетей: необходимо знать (или хотя бы иметь серьезные подозрения), что между известными входными значениями и неизвестными выходами имеется связь. Эта связь может быть искажена шумом (так, едва ли можно ожидать, что по данным из примера с прогнозированием цен акций можно построить абсолютно точный прогноз, поскольку на цену влияют и другие факторы, не представленные во входном наборе данных, и кроме того в задаче присутствует элемент случайности), но она должна существовать.

Как правило, нейронная сеть используется тогда, когда неизвестен точный вид связей между входами и выходами, – если бы он был известен, то связь можно было бы моделировать непосредственно.

Другая существенная особенность нейронных сетей состоит в том, что зависимость между входом и выходом находится в процессе обучения сети.

Для обучения нейронных сетей применяются алгоритмы двух типов (разные типы сетей используют разные типы обучения):

- управляемое («обучение с учителем»);
- не управляемое («без учителя»).

Чаще всего применяется обучение с учителем, и именно этот метод рассмотрим.

Таким образом, для управляемого обучения сети пользователь должен подготовить набор обучающих данных. Эти данные представляют собой примеры входных данных и соответствующих им выходов. Сеть учится устанавливать связь между первыми и вторыми. Обычно обучающие данные берутся из историче-

ских сведений (это могут быть предыдущие значения цен акций и индекса FTSE, сведения о прошлых заемщиках – их анкетные данные и то, успешно ли они выполнили свои обязательства, примеры положений работа и его правильной реакции и т. д.).

Затем нейронная сеть обучается с помощью того или иного алгоритма управляемого обучения (наиболее известным из них является метод обратного распространения, предложенный в работе Rumelhart Et Al., 1986), при котором имеющиеся данные используются для корректировки весов и пороговых значений сети таким образом, чтобы минимизировать ошибку прогноза на обучающем множестве. Если сеть обучена хорошо, она приобретает способность моделировать (неизвестную) функцию, связывающую значения входных и выходных переменных, и впоследствии такую сеть можно использовать для прогнозирования в ситуации, когда выходные значения неизвестны. Теория фракталов в экономике: от фондовых рынков до инженерной логистики на транспорте.

Список использованных источников

1. Колесников, С. Зачем нужны нейронные сети? / С. Колесников // Консалтинговая группа MD-IT [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://md-it.ru/articles/html/article57.html>. – Дата доступа: 20.03.2014.
2. Петрунин, Ю.Ю. Философия искусственного интеллекта в концепциях нейрона : науч. монография / Ю.Ю. Петрунин, М.А. Рязанов, А. В. Савельев. – М. : МАКС Пресс, 2010.
3. Рассел, С. Искусственный интеллект: современный подход / С. Рассел, П. Норвиг // Artificial Intelligence: a Modern Approach; пер. с англ. и ред. К.А. Птицына. – 2-е изд. – М. : Вильямс, 2006.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Л. А. Зенюк

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Проблема управления персоналом является одной из важнейших проблем современного менеджмента. Управление персоналом осуществляется с помощью различных методов воздействия на сотрудников: методы стимулирования, методы информирования, методы убеждения, методы принуждения. Как правило, они тесно взаимосвязаны между собой. Эффективность управления персоналом во многом зависит от выбора оптимальных технологий и методов работы с людьми. Рассматривая управление персоналом как процесс, выделяют такие частные процессы, как планирование, организацию, регулирование, учет и контроль [1].

Управление можно рассматривать и как процесс принятия решений, т. е. как совокупность последовательно выполняемых работ. Для эффективного выполнения функции мотивации в современных условиях руководителю необходимо учитывать и использовать в управленческой деятельности сочетание мотивов и стимулов. Мотив – это внутреннее желание человека удовлетворять свои потребности, а стимул – это возможность получения средств удовлетворения своих потребностей за выполнение определенных действий. Мотивы, формирующиеся у человека под влиянием многих факторов (внутренних и внешних, субъективных и объективных), начинают действовать при помощи стимулов. Менеджмент должен создавать систему стимулов, соответствующих мотивам работников и направляющих их деятельность в одном направлении, поэтому необходимо знать, как действуют мотивы и стимулы. Конечно же, важнейшим средством решения многих проблем, связанных со стимулированием, является тенденция превращения в стимул самого труда, происходит преодоление противоречий между внешними и внутренними стимулами, между интересами личности и общества. В настоящее время для эффективной мотивации своих работников руководителю необходимо определить их потребности и затем обеспечить способ удовлетворения этих потребностей через хорошую работу. Как считал еще Ф. Тейлор, задача сводится к тому, чтобы поставить каждого человека на нужное место. Знание мотивации позволяет разработать способы достижения максимальной отдачи от подчиненных. Менеджерам, которые не смогли поменять внутреннюю мотивацию на внешнюю, нужно предоставить работу с возможностью реализации внутренней мотивации, позволяющей достичь высоких результатов. Призвание менеджера – создавать и поддерживать среду, способствующую раскрытию талантов подчиненных и наилучшему их использованию в интересах организации и в личных целях. Если менеджеры делают то, что необходимо делать согласно внешней мотивации, – это потенциально хорошие менеджеры [2]. Американские специалисты являются профессионалами в узкой области знаний, они не знакомы с деятельностью фирмы в целом. Японские фирмы придерживаются мнения о том, что специалисты должны быть способны работать на любом участке.

При организации системы стимулирования на предприятии необходимо учитывать пропорции в оплате между простым и сложным трудом, между работниками различных квалификаций. Гибкие системы стимулирования позволяют обеспечить работнику определенные гарантии получения заработной платы в соответствии с его опытом и профессиональными знаниями, а также поставить в зависимость от его личных показателей в работе и от результатов работы предприятия в целом. Гибкие системы стимулирования широко распространены в зарубежных странах с развитой экономикой. Это и индивидуальные надбавки за стаж, опыт, уровень образования, системы коллективных премий, гибкие системы социальных льгот. Например, в США более 350 тыс. фирм используют различные программы участия работников в прибылях. Заработная плата работников за выполненную работу зависит от количества и качества их труда, от вклада каждого работника в результаты работы предприятия, его квалификации, деловой предприимчивости и профессиональных качеств. Производительность труда зависит больше не от квалификации самого работника, а от рациональной организации труда. Повышая роль и значимость управления производительностью труда, мы повышаем долю трудового вклада каждого работника.

В жесткой конкурентной среде при высокой насыщенности рынка товарами и изменчивости спроса любая организация, стремящаяся добиться устойчивого и долгосрочного успеха, должна создать эффективную систему менеджмента и постоянно совершенствоваться по всем направлениям деятельности.

Повышение эффективности управления персоналом возможно при хорошей организации рабочих мест, повышении квалификации работников, реализации различных программ.

Список использованных источников

1. Маслов, Е.В. Управление персоналом предприятия : учеб. пособие / Е.В. Маслов; под ред. П.В. Шеметова. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск : НГАЭиУ, 1998. – 309 с.
2. Тележников, В.И. Менеджмент : учеб. пособие / В.И. Тележников; под ред. Н.П. Беяцкого. – Минск : БГЭУ, 2008. – 509 с.

КРЕАТИВНОСТЬ И ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

Е. И. Иванова

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Опыт успешных компаний свидетельствует, что **креативные решения и инновации не только дают мощные конкурентные преимущества, но и полностью меняют рынки**. Искать новые нестандартные решения и завоевывать лидерские позиции или сдаться на милость конкурентам – вот очевидная альтернатива для сегодняшних компаний, вступающих в эпоху экономики знаний.

Совершенно очевидно, что креативность, инновационность, нестандартный взгляд на привычные вещи часто дает компаниям конкурентное преимущество. Профессоры INSEAD У. Чан Ким и Рене Моборнь исследовали, по какой причине одним компаниям удается поддерживать высокие темпы роста доходов и прибыли, а другим – нет, и обнаружили, что одним из важных качеств для компаний является логика ценностных инноваций.

По мнению У. Чана Кима и Рене Моборнь, различия между традиционной логикой и логикой ценностных инноваций определяют пять аспектов стратегии:

Отраслевые стереотипы. Многие компании воспринимают сложившиеся в отрасли условия как данность. Компании-инноваторы независимо от положения дел у других представителей отрасли ищут неожиданные, феерические идеи, стремясь достигнуть квантового скачка ценности.

Стратегическая доминанта. При построении стратегий многие компании ориентируются на конкурентов, традиционная логика побуждает компании изо всех сил сражаться за увеличение доли рынка. Логика ценностных инноваций ставит перед организацией цель добиться господствующего положения на рынке с помощью гигантского ценностного скачка. Поскольку компании-инноваторы не фокусируют внимание на соперничестве, они способны выделить среди факторов конкуренции те, которые имеют исключительную ценность в глазах потребителя.

Потребители. Многие компании видят залог роста в сохранении и расширении клиентской базы. Вместо того чтобы выискивать различия в среде потребителей, новаторы концентрируются на значимых предпочтениях, общих для большинства. Согласно логике ценностных инноваций, большинство людей согласно

отказаться от индивидуальных предпочтений ради получения значительно большей потребительской стоимости.

Активы и компетенции. Многие компании рассматривают возможные стратегии через призму имеющихся у них активов и компетенций. Они задают себе вопрос: «Что мы можем сделать, принимая во внимание то, чем уже обладаем?» Ценностные инноваторы спрашивают: «А что если начать с нуля?». Они оценивают возможности бизнеса без предвзятости, не ограничивая тем самым собственное мировоззрение.

Предложение товаров и услуг. Как правило, конкуренция между участниками рынка ограничена привычными рамками традиционного для отрасли предложения товаров и услуг. Компании-инноваторы часто выходят за эти рамки. Они стремятся предложить потребителю комплексное решение проблем, пытаются устранить неудобства, с которыми ему раньше приходилось мириться.

Переосмыслив стратегическую логику компании и направив ее в русло ценностных инноваций, следует ответить на четыре вопроса. От каких традиционных для отрасли компонентов есть возможность отказаться? Какие параметры можно снизить относительно принятых в отрасли стандартов? Какие характеристики необходимо поднять выше принятых в отрасли? Какие возможности, не предлагавшиеся ранее, нужно создать?

По мнению Питера Ф. Друкера, автора статьи «Наука инновации», новаторство – это скорее упорный труд, чем гениальное озарение, а в компании или отрасли потенциал для новшеств создают следующие обстоятельства:

Неожиданные повороты событий. В начале 1930-х гг. IBM разработала первую счетно-аналитическую машину, которая не пользовалась спросом. От краха компанию спасла неожиданная удача: машины закупила Нью-Йоркская публичная библиотека. 15 лет спустя бизнес неожиданно обнаружил заинтересованность в механизированной обработке данных по зарплате. В отличие от конкурентов IBM оценила неожиданный шанс. За пять лет компания превратилась в лидера компьютерной индустрии, каковым остается по сей день.

Несоответствия. В 1960-е гг. один из основателей компании Alcon Laboratories Билл Коннер обратил внимание, что операция по удалению катаракты была доверена практически до совершенства, за исключением одного момента – разрезания лигамента. Эта процедура выпадала из общей логики операции. При этом уже около 50 лет врачи знали о существовании фермента, растворяющего лигамент и позволяющего не разрезать его. Коннер всего лишь добавил в этот фермент консервирующее вещество, продлевающее срок его годности. Офтальмологи немедленно взяли на вооружение новое средство, а исключительное право на его продажу получила Alcon Laboratories. Несоответствия также могут возникать между экономическими реалиями, ожиданиями и результатом.

Потребности процесса. В Японии отсутствует современная система шоссейных дорог – автомагистрали до сих пор повторяют все изгибы старинных дорог, проложенных в X в. для запряженных волами повозок. Пригодной для современного автомобильного движения эту систему делают модернизированные версии отражателей, которые позволяют водителям видеть остальные машины, приближающиеся к перекрестку по любой из нескольких пересекающихся дорог. Это незначительное изобретение, облегчающее автомобилистам жизнь и снижающее количество аварий, было обусловлено потребностями процесса.

Изменения в отрасли или на рынке. Изменения структуры отраслей открывают огромные возможности для инноваций. Брокерская компания Donaldson, Lufkin & Jenrette была основана в 1960 г. тремя выпускниками Гарвардской школы бизнеса, заметившими, что по мере усиления роли институциональных инвесторов структура индустрии финансовых услуг претерпевает изменения. Эти молодые люди практически не имели капитала и связей. Тем не менее через несколько лет их брокерская фирма завоевала отличную репутацию на Уолл-стрит и стала инициатором перехода на систему договорных комиссионных вознаграждений.

Демографические сдвиги. Инновационные проекты, опирающиеся на изменения численности, возрастного состава, образовательного уровня, занятости и географической дислокации населения – наиболее перспективны и наименее рискованны. Японцы вышли на лидирующие позиции в робототехнике именно благодаря тому, что обращали внимание на демографические данные и тщательно анализировали их. К началу 1970-х гг. в развитых странах очевидными для всех стали две тенденции: резкое падение рождаемости и активный рост интереса к высшему образованию. Соответственно, можно было прогнозировать уменьшение доступной производственной рабочей силы и ее нехватку к 1990 г. Об этом известно всем, но в конкретные действия эти знания воплотили только японцы.

Изменения в восприятии. Вместо того чтобы радоваться увеличению продолжительности жизни, американцы одержимы идеей, как далеки они пока от бессмертия. Такой взгляд на вещи породил огромное количество инновационных возможностей: обширные рынки для новых журналов о здоровом образе жизни.

ни, для разнообразных диетических продуктов, для организации спортивных занятий и выпуска спортивного оборудования.

Новые знания. Инновации, в основе которых лежат новые знания, могут быть равноправными и трудноконтролируемыми. Для них, например, характерен самый длительный период разработки: от момента появления новых знаний до момента их трансформации в применимую на практике технологию проходит долгий срок. Не меньше времени требуется и для того, чтобы эта технология была реализована в виде конкретных процессов, продуктов или услуг. Успешными инновации подобного рода обычно бывают в том случае, когда они опираются на сочетание сразу нескольких открытий в разных областях.

Перечисленные выше факторы могут пересекаться во времени, а значит, в один и тот же момент компании вполне может представиться возможность выбрать сразу несколько направлений для приложения сил.

Как создать инновацию?

По мнению Дороти Леонард и Джеффри Ф. Рейпорт, совокупность приемов, получившая название «эмпатическое проектирование», может помочь компаниям создавать инновации и получать конкурентные преимущества. В основе методики лежит наблюдение за тем, как потребитель использует товары или услуги в привычной для него обстановке. Когда речь идет о хорошо знакомом товаре или услуге, традиционные маркетинговые методы весьма эффективны. Но что делать, если потребители настолько привыкли к существующему положению вещей, что им даже не приходит в голову его изменить?

Методика позволяет получить как минимум пять видов данных, недоступных при использовании традиционных методов маркетингового исследования и анализа потребительских свойств товара:

Пусковой механизм использования. Какие обстоятельства побуждают людей обратить внимание на ваш продукт или услугу? Справедливы ли ваши предположения о том, когда и каким образом потребитель должен пользоваться вашим продуктом? Наблюдая за потребителями, компания Cheerios выяснила, что родителей маленьких детей привлекала возможность положить кусочки сухого завтрака в пакет, взять с собой и выдавать по одному, чтобы занять чадо едой в любое время и в любом месте и не бояться, что ребенок перепачкается.

Взаимодействие с окружающей средой потребителя. Как ваш продукт или услуга встраивается в типовую окружающую среду вашего потребителя – будь то домашнее хозяйство, работа в офисе или промышленное производство?

Подгонка под специфические нужды потребителя. Переделяет ли потребитель ваш продукт? Вносит ли он в него изменения, для того чтобы тот подходил для выполнения нужной человеку задачи? Производитель промышленного оборудования заметил, что клиенты липкой лентой приклеивают к его станкам бумажные полоски в качестве опознавательных знаков. Без особых материальных вложений он смог получить значительное конкурентное преимущество, предусмотрев на новых моделях своих станков специальные зоны для размещения подобной информации.

Нематериальные характеристики продукта. Какими дополнительными, нематериальными свойствами характеризуется ваш продукт или услуга? Просматривая видеозаписи, как домохозяйки используют чистящие средства и стиральные порошки, представители производящей их компании заметили, что часто запах конкретного продукта пробуждал воспоминания о прошлом, вызывал у потребителя чувство удовлетворения или какую-то другую эмоциональную реакцию.

Невыраженные нужды потребителя. Наблюдение за клиентами, столкнувшимися при использовании вашего продукта или услуги с проблемой, о возможности решения которой они не подозревают и которую, вероятно, даже не осознают как проблему. Президент Nissan Design Джерри Хершберг однажды увидел, как семейная пара сражается с задним сиденьем в своем микроавтобусе, стараясь загрузить туда диван. Им мешали сиденья, но они не думали, что производитель может устранить это неудобство. Хершберг немедленно придумал вариант решения проблемы: полозья длиной в шесть футов, позволяющие складывать задние сиденья и отодвигать их, освобождая дополнительное пространство для грузов.

Эмпатическое проектирование не способно заменить маркетинговых исследований, но оно способно обеспечить поток идей, которые могут лечь в основу полномасштабного опытно-конструкторского проекта. Использование метода эмпатического проектирования включает пять основных этапов: 1) наблюдение, 2) сбор данных, 3) рассмотрение и анализ, 4) коллективный поиск свежих решений, 5) разработка модели возможного решения.

При аналитическом подходе разработка нового продукта рассматривается как чисто техническая проблема – задача, которую нужно решить. Но при высокой степени неопределенности разработку новых продуктов логичнее рассматривать не как проект, направленный на решение определенной задачи, а как неограниченный во времени процесс.

Чтобы стимулировать и поддерживать творческую активность, менеджер интерпретативной организации должен мыслить и действовать не как инженер, а скорее как руководитель джазового ансамбля, стремиться к развитию, а не к завершению процесса.

По мере созревания рынка компании инстинктивно стремятся к аналитической модели управления. Но по мере роста неопределенности деловой среды ограниченность чисто аналитической модели управления становится все более очевидной. По мнению авторов статьи, наибольшего успеха добьются те руководители, которые освоят оба подхода к управлению, рассматривая их как взаимодополняющие, а не антагонистические варианты.

Как создать благоприятные условия для творчества?

В современной экономике, основанной на знаниях, как никогда ранее, важен творческий подход к делу. Однако по мнению Терезы М. Амабайл, автора статьи «Как убить творческую инициативу», в погоне за производительностью, эффективностью и управляемостью организации руководители, сами того не желая, автоматически создают условия, губительные для творческой активности.

Подавляющие креативность порядки редко бывают личным изобретением тех или иных менеджеров. Чаще всего это – это элемент системы, причем настолько привычный, что мало кому приходит в голову усомниться в его оправданности. Такие элементы можно разделить на шесть основных категорий:

Постановка задачи. Руководитель может подобрать подчиненному задание, соответствующее его компетенции, творческим способностям и вызывающее у него желание побыстрее взяться за дело. Здесь очень важна точность дозировки: задача должна быть достаточно сложной, чтобы человек не почувствовал скуки, и при этом не настолько трудной, чтобы ему показалось, что он не владеет ситуацией. Одна из самых распространенных причин подавления творческой активности – недостаток сведений, необходимых для правильного распределения заданий.

Свобода действий. Для повышения креативности необходимо давать работникам свободу выбора средств для достижения цели. Руководители обычно совершают ошибки двух видов: 1) часто меняют цели или нечетко разъясняют их суть подчиненным, 2) порой предоставляемая самостоятельность существует только в теории, а на деле начальник ждет строгого следования по обозначенному маршруту.

Ресурсы. Основные ресурсы, влияющие на уровень креативности, – это время и деньги. Губительное влияние на креативность оказывают искусственные или невыполнимые сроки. Первые порождают недоверие, вторые – истощение физических и моральных сил. Руководители, которые не оставляют времени для исследовательской работы и не понимают необходимости «инкубационных периодов», сами того не желая, купируют творческую активность в своих организациях. При выделении средств под конкретный проект также нужна взвешенность. Превышение средств по отношению к «порогу достаточности» не дает резкого повышения креативности. Однако занижение ресурсов приводит к ее подавлению – работники начинают тратить творческий потенциал на поиски дополнительных средств вместо разработки новых товаров или услуг.

Состав рабочей группы. Нужно собрать группу, членов которой отличает одновременно и готовность к взаимодействию, и неоднородность знаний и взглядов. Основная ошибка: формирование однородных рабочих групп, хотя гомогенность практически ничего не дает для усиления профессионального и творческого потенциала.

Поощрение. Людям нужно чувствовать, что их работа важна для организации или группы людей, чье мнение для них важно. Однако во многих компаниях новаторские идеи ожидают вовсе не радушный прием, а долгие и мучительные хождения по инстанциям, а то и резкая критика. Интересно: люди полагают, что критический настрой делает их умнее в глазах начальства, – и нередко такая тактика срабатывает, критическое отношение благотворно влияет на карьерный рост скептика. Способ поощрить творческую инициативу – стать образцом для подражания, настойчиво отыскивая решение сложных проблем и содействуя обмену информацией и сотрудничеству между членами рабочих групп.

Организационная поддержка. Настоящий расцвет креативности наблюдается там, где организация настроена на поддержку. Руководители организации могут поддерживать креативность, сделав правилом обмен информацией и активное сотрудничество между работниками, и тем самым пресечь проявления нездоровой конкуренции.

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: СУЩНОСТЬ, ТИПОЛОГИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ РОССИЙСКИХ РЕАЛИЙ

Г. В. Кадакоева, канд. экон. наук
*Майкопский государственный технологический университет,
г. Майкоп, Республика Адыгея, Россия*

Под инновационным предпринимательством, в широком смысле, понимается процесс создания и использования в коммерческих целях технико-технологических нововведений. В основной массе, инновационная предпринимательская деятельность базируется на нововведениях в области продукции или услуг, позволяющих сформировать новый рынок, удовлетворить новые, пусть даже неординарные, общественные потребности. Инновации в данном случае служат специфическим инструментом предпринимательства. При этом стоит отметить, что не инновации как таковые являются предпринимательским инструментом, а именно направленный организованный поиск новшеств, постоянная нацеленность на них предпринимательских структур [1].

В современной литературе экономического содержания речь ведется о трех основных видах инновационного предпринимательства:

- 1) инновация продукции (процесс обновления сбытового потенциала предприятия, обеспечивающий выживаемость фирмы, увеличение объема получаемой прибыли, расширение доли на рынке, сохранение клиентуры, укрепление независимого положения, повышение престижа, создание новых рабочих мест и т. д.);
- 2) инновация технологии (процесс обновления производственного потенциала, направленный на повышение производительности труда и экономию энергии, сырья и других ресурсов, что в свою очередь дает возможность увеличить объем прибыли фирмы, усовершенствовать технику безопасности, провести мероприятия по защите окружающей среды, эффективно использовать внутрифирменные информационные системы);
- 3) социальные инновации (общий процесс планомерного улучшения гуманитарной сферы предприятия. Применение инноваций такого рода расширяет возможности на рынке рабочей силы, мобилизует персонал предприятия на достижение поставленных целей, укрепляет доверие к социальным обязательствам предприятия перед сотрудниками и обществом в целом).

Предпринимательство как процесс включает в себя четыре стадии:

- поиск новой идеи и ее оценка;
- составление бизнес-плана;
- поиск необходимых ресурсов;
- управление созданным предприятием.

Для инновационного предпринимательства вышеуказанные четыре стадии целесообразнее градирировать на более детальные:

- формирование инновационных идей;
- отбор наиболее перспективных идей;
- детальная разработка замысла и его экспертная оценка;
- разработка всех деталей бизнес-плана в отношении отобранных идей;
- экспертная оценка бизнес-плана;
- экспериментальное производство товара и испытание в условиях рынка;
- корректировка схемы производства и продвижения товара на рынке;
- начало массированного производства товара и его продвижения на рынке на основе скорректированной схемы.

В зависимости от способа организации и ведения инновационного процесса на предприятии можно выделить три основные модели инновационного предпринимательства:

- 1) инновационное предпринимательство, базирующееся на внутренней организации, когда инновация создается и (или) осваивается внутри предприятия его специализированными структурными подразделениями путем планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту;
- 2) инновационное предпринимательство, базирующееся на внешней организации при помощи контрактов, когда заказ на создание и (или) освоение инновации размещается между сторонними предприятиями;

- 3) инновационное предпринимательство, базирующееся на внешней организации при помощи венчуров, когда фирма для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы, привлекающие дополнительные сторонние средства.

Наиболее часто используемой в российской практике является вторая модель инновационного предпринимательства, в рамках которой предприятие размещает свой заказ на разработку нововведений, а осваивает их уже собственными силами (т. е., в данном случае, не предусмотрено размещение комплексных заказов «под ключ»). Относительная редкость использования первой модели объясняется недостаточным потенциалом «внутризаводской науки», а зачастую и его полным отсутствием.

Легко заметить, что в основе всех трех вышеупомянутых видов инновационного предпринимательства находится создание и освоение новых видов продукции (товаров, услуг), изготовление, создание вещей, ценностей, благ, понимаемое в самом широком смысле слова. Таким образом, базовым принципом рассматриваемого нами инновационного предпринимательства является создание и производство научно-технической продукции, товаров, работ, информации, духовных (интеллектуальных) ценностей, подлежащих последующей реализации покупателям, потребителям.

Инновационное предпринимательство – это особый новаторский процесс создания чего-то нового, процесс хозяйствования, в основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации. Оно связано с готовностью предпринимателя брать на себя весь риск по осуществлению нового проекта или улучшению существующего, а также возникающие при этом финансовую, моральную и социальную ответственность. В общем плане инновационное предпринимательство можно определить как общественный технический экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров (продукции, услуг) и технологий путем практического использования нововведений.

Поскольку предпринимательская деятельность, в том числе и инновационная, всегда сопряжена с риском, обусловленным рядом факторов, воздействие которых на результаты деятельности нельзя заранее точно определить, актуальными становятся вопросы минимизации инновационных предпринимательских рисков.

Инновационное предпринимательство в основной своей массе связано с неопределенной конъюнктурой, обусловленной непостоянством спроса и предложения на инновационный продукт, разнообразием критериев предпочтительности инвестирования средств в ту или иную инновационную среду, ограниченностью знаний об инновационном продукте.

Экономическое поведение предпринимателя в инновационной сфере базируется на выбираемой, на свой риск реализуемой индивидуальной программе инновационной предпринимательской деятельности в рамках существующих возможностей. Инновационная деятельность в большей мере, нежели другие направления предпринимательской деятельности, сопряжена с высокой степенью риска, т. к. полная гарантия благополучного результата в инновационном предпринимательстве практически отсутствует. На крупных предприятиях подобный риск, естественно, гораздо ниже, т. к. он нивелируется масштабами основной хозяйственной деятельности (налаженной и, как правило, диверсифицированной). Высокий риск, стоит отметить, сопровождается, как правило, и высокой его компенсацией: возможная норма прибыли от внедрения инновационных проектов гораздо выше обычной, получаемой при осуществлении других видов предпринимательской деятельности. Именно это и позволяет инновационной сфере не только просто существовать, но и плодотворно развиваться. Риск инновационной деятельности тем выше, чем более локализован инновационный проект; если же таких проектов несколько, и они диверсифицированы, как правило, риск минимизируется, и вероятность успеха инновационного предпринимательства возрастает. При этом прибыль от реализации успешных инновационных проектов настолько велика, что перекрывает затраты по всем остальным неудавшимся разработкам. Данное обстоятельство обуславливает огромный интерес российских товаропроизводителей к инновационным технологиям

В широком смысле слова, риск в инновационном предпринимательстве можно трактовать как вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимателем средств в производство новых товаров и услуг, в разработку новой техники и технологий, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке, а также при вложении средств в разработку управленческих инноваций, которые могут не принести ожидаемого эффекта.

Инновационный риск включает в себя следующие основные виды рисков:

- 1) риски ошибочного выбора инновационного проекта;
- 2) риски необеспечения инновационного проекта достаточным уровнем финансирования;
- 3) маркетинговые риски текущего снабжения ресурсами, необходимыми для реализации инновационного проекта:
 - маркетинговые риски сбыта результатов инновационного проекта;
 - риски неисполнения хозяйственных договоров (контрактов);

- 4) риски возникновения непредвиденных затрат и снижения доходов: риски усиления конкуренции:
 - риски, связанные с недостаточным уровнем кадрового обеспечения;
 - риски, связанные с обеспечением прав собственности на инновационный проект, и др.

В качестве основных причин возникновения инновационных рисков обычно называют:

1. Неверный выбор инновационного проекта, когда определение приоритетов инновационной стратегии предприятия не обоснованы.
2. Ошибки специалистов в процессе оценки современного финансового состояния предприятия и перспектив его развития на инновационном рынке. Положение предприятия может оказаться таким, что поставленные в инновационном проекте цели необходимо будет пересматривать. Поэтому целью реализации инновационного процесса должно стать освоение ресурсосберегающих технологий. Однако предприятием уже могут быть произведены определенные расходы для осуществления первоначальной цели проекта и при изменении характера инновационного проекта эти расходы окажутся излишними, и кроме этого возникнет потребность в дополнительных, ранее не предусматривавшихся расходах.
3. Некорректный анализ и оценка рынка потребления инновационного продукта. Данное обстоятельство свойственно для «авторских» инновационных проектов, разрабатываемых учеными в индивидуальном порядке.

Избежать полностью риска в инновационном предпринимательстве, в принципе как и в любом другом виде предпринимательской деятельности, не реально, т. к. инновации всегда сопряжены с высокой степенью риска. Как мы уже упоминали, новаторская деятельность обладает высокой степенью неопределенности. Весьма сложно предугадать, какое именно новшество окажется успешным на рынке, а какое новаторство и вовсе не будет пользоваться спросом. Таким образом, инновационным предприятиям первоочередно необходимо тщательным образом анализировать и оценивать инновационные бизнес-проекты во избежание возможных ошибок еще на стадии выбора проектов.

В качестве основных путей снижения инновационного риска можно назвать следующие:

1. Диверсификация инновационного предпринимательства, заключающаяся в распылении новаторских усилий и капиталовложений инновационного предприятия в целях реализации многообразных инновационных проектов, непосредственно не связанных друг с другом.
2. Трансфер риска через заключение контракта, являющийся взаимовыгодным как для передающей, так и для принимающей стороны.
3. Эффективные прямые управленческие воздействия на возможные управляемые факторы риска (анализ и оценка инновационного проекта; проверка предполагаемых партнеров по инновационному проекту; планирование и прогнозирование инновационной деятельности: подбор персонала, участвующего в осуществлении инновационной деятельности, и др.).
4. Создание собственной системы сбора и анализа информации о потенциальных или существующих партнерах. В качестве образца в этом случае можно использовать модель «должного внимания», практикующую защиту от мошенничеств.
5. Эффективное планирование и прогнозирование инновационной деятельности предпринимательской фирмы.
6. Тщательный подбор сотрудников инновационного предприятия.
7. Обеспечение защиты коммерческой тайны на предприятии.
8. Страхование инновационных рисков.

Решив обратиться в страховую компанию, инновационному предпринимательскому предприятию надо иметь в виду, что лучший метод страхования – это заключение не одного страхового контракта от всех предполагаемых рисков, а комплексная система защиты организации. Эта система зависит от специфики работы и специализации инновационного предприятия, но в общих чертах должна включать страхование движимого и недвижимого имущества, страхование грузопотоков, страхование ответственности, страхование персонала.

Инновационный путь развития Российской Федерации предполагает ее интеграцию в мировой инновационный рынок. Для этого необходимо максимально сконцентрировавшиеся на реализации своих конкурентных преимуществ, определить свое место в технологическом цикле с учетом международного разделения труда.

У России есть уникальные ресурсы, пока еще слабо задействованные (квалифицированная и относительно дешевая инновационная рабочая сила, сконцентрированная в академических и прикладных институтах, предприятиях оборонного комплекса и сформировавшихся еще в 1990-х гг. малых инновационных предприятиях; нереализованный научно-технический потенциал).

Чтобы реализовать эти конкурентные преимущества на мировом рынке, надо найти перспективные ниши на рынке инноваций (мелкосерийное высокотехнологичное производство, исследовательские и конструкторские, оказание квалифицированных услуг, продажа технологий).

Российская инновационная наука имеет все возможности стать высокодоходной отраслью экономики. Но существует ряд препятствий, мешающих российским новаторам реализовывать конкурентные преимущества:

- 1) в российских реалиях инновационный процесс начинается с разработчиков, просящих у государства деньги на, по их мнению, интересные исследования. Хотя гораздо эффективнее было бы, начать инновационный процесс с банального изучения потребностей инновационного рынка.
- 2) Запутанные, зачастую субъективные процедуры получения простых разрешений мешают международному сотрудничеству или делают его экономически неэффективным.
- 3) Инфраструктурные организации, профессионально работающие на инновационном рынке, – в основном небольшие компании, которым трудно реализовывать крупные проекты. Слабость таких организаций ведет к снижению стоимости российских технологий и их инвестиционной привлекательности.

Таким образом, инновационному бизнесу на сегодняшний день необходима активная организационная поддержка от государства. Следует определить приоритеты государственной инновационной политики: увеличение доли России на мировом инновационном рынке; защита прав государства на интеллектуальную собственность, созданную на его средства; создание рабочих мест в наукоградах; увеличение налоговых поступлений от коммерциализации научных результатов. Приоритеты определяют стратегию и тактику участников инновационного рынка.

На базе уже функционирующих инновационных предприятий с международным опытом работы на рынках технологий целесообразно создавать крупные инновационно-маркетинговые центры для продвижения российской новаторской продукции, которые должны разработать механизмы расширения присутствия России на мировом рынке инноваций.

Согласно статистическим данным [2], доля инновационного предпринимательства в общей структуре малого бизнеса России варьирует, по разным оценкам, от 1,4 до 3,5 %. Из всех малых инновационных предприятий России не более 15 % можно назвать по-настоящему инновационными, т. е. ориентированными на рынок. Доминирующая же масса предприятий свою истинную инновационную составляющую утратила.

Важной проблемой является кадровая политика инновационного предпринимательства. Сегодня России особенно не хватает менеджеров, способных продвигать инновации на рынок. Кроме того, не секрет, что велика так называемая утечка мозгов. Не менее важной проблемой уже финансового характера является инфляция. Общеизвестно, что в последнее время наметились некоторые улучшения в этом отношении, однако на инновационном бизнесе сильно сказывается любое изменение. Каждый инновационный цикл (от начальной стадии до развитого предприятия) занимает в среднем 3–5 лет. За это время первоначальное бизнес-планирование оказывается «устаревшим». Постоянные изменения не дают возможности с точностью предугадать, к примеру, производственные расходы.

В качестве мер и путей решения вышеназванных проблем можно назвать следующие:

1. Действенным будет открытие новых инновационных центров при вузах. Также проблему нехватки знаний и опыта могут решить бизнес-инкубаторы, опыт функционирования которых в России уже доказал свою эффективность.
2. Разрабатывать новые венчурные программы финансирования.
3. Справиться с низкой мотивацией исследователей поможет цепочка стимулов, направленных на рост интереса к выгодному и перспективному бизнесу.

Проблемы инновационного бизнеса – это проблемы малого бизнеса вообще. Тут действует вечное противостояние власти и бизнес-сообщества. Следовательно, менять ситуацию нужно системно: и дорабатывать законодательную базу, и снижать налоговые нагрузки. Улучшение общих экономических условий для развития малого и среднего бизнеса будет способствовать росту количества и качества инновационного бизнеса.

Список использованных источников

1. Invest-Sale [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.invest-sale.ru>. – Дата доступа: 17.03.2014.
2. Информационно-аналитическое агентство Bishelp [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bishelp.ru>. – Дата доступа: 24.03.2014.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

С. В. Калашникова

*Майкопский государственный технологический университет,
г. Майкоп, Республика Адыгея, Россия*

Формированию инвестиционной политики привлекательности региона должно быть уделено особое внимание. Это направление необходимо рассматривать как наиболее перспективное, т. к. одной из самых важных проблем регионального развития является нехватка инвестиций. Именно от инвестиций зависит как развитие производства, так и состояние социальной сферы [7]. Для привлечения инвесторов регионы усиливают свой экономический потенциал, желая создать для местного населения рабочие места, развить инфраструктуру, получить дополнительные бюджетные доходы, что, в свою очередь, будет способствовать формированию привлекательности региона и для других целевых групп.

Высокая неоднородность инвестиционного пространства является особенностью экономики России, поэтому анализ и оценка степени благоприятности инвестиционной привлекательности регионов, как одной из составляющих инвестиционного климата в стране, представляет огромный научный и практический интерес. Анализ инвестиционной привлекательности в целях привлечения инвестиций проводился в России и до перехода на рыночные отношения посредством применения зарубежных методик [9].

Применение известных и апробированных в международной практике подходов оказалось невозможным ввиду значительных отличий между регионом и целым государством. Именно это послужило причиной разработки отечественными и зарубежными исследователями и фирмами ряда методик, позволяющих оценивать инвестиционную привлекательность регионов России [10]. Так, по мнению специалистов Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, исходным методическим понятием является инвестиционный климат, а его структурными элементами – инвестиционный потенциал, инвестиционные риски, инвестиционная привлекательность и инвестиционная активность [1].

Инвестиционный климат складывается из совокупности различных социально-экономических, природных, экологических, политических и других условий и состоит из таких компонентов, как инвестиционная привлекательность региона и уровень инвестиционных рисков в нем. Данные условия определяют масштабы привлечения инвестиций в основной капитал региона.

Инвестиционная привлекательность региона обусловлена совокупностью признаков, определяющих приток капитала в регион и оцениваемых инвестиционной активностью, которая, в свою очередь, может рассматриваться как интенсивность притока капитала. Показатель инвестиционной активности характеризует интенсивность привлечения инвесторов в регион. Инвестиционный потенциал определяет объем инвестиций, который может быть привлечен в экономику региона за счет всех источников финансирования, исходя из особенностей его географического положения и других предпосылок, существенных для формирования в нем инвестиционной активности. Региональный некоммерческий инвестиционный риск предполагает вероятность неполной реализации инвестиционного потенциала региона из-за наличия в нем негативных экономических, социальных, политических и экологических условий инвестиционной деятельности, формирующих вероятность потери инвестиций или дохода от них и препятствующих тем самым использованию в полной мере его инвестиционного потенциала.

Выделяют три основные группы методик оценки инвестиционной привлекательности региона [6]:

- 1) методики, основанные на экспертных балльных оценках (методика Гарвардской школы бизнеса, методика журнала «Euromoney», методика присвоения кредитного рейтинга);
- 2) методики, основанные на статистических балльных оценках (методика инвестиционной газеты, методика всемирной кредитной организации, методика экономического департамента Банка Австрии, методика РА «Эксперт», методика К. Гусевой, методика А. И. Бланка и др.);
- 3) методики, основанные на своде частных показателей в интегральный (методика экономического департамента Банка Австрии, методика РА «Эксперт», методика К. Гусевой, методика А. И. Бланка).

Так, методика рейтингового агентства «Эксперт» включает [2]:

- 1) расчет доли каждого региона России по 9 видам инвестиционного потенциала и индексы 7 видов частных инвестиционных рисков (рис. 1, 2);
- 2) все регионы ранжируются по величине совокупного инвестиционного потенциала или интегрального инвестиционного риска;
- 3) каждому региону присваивается рейтинг инвестиционной привлекательности – индекс, определяющий соотношение между уровнем интегрального инвестиционного риска и величиной совокупного инвестиционного потенциала региона. По соотношению величины совокупного потенциала и интегрального риска каждый регион России относится к одной из 12 рейтинговых категорий.

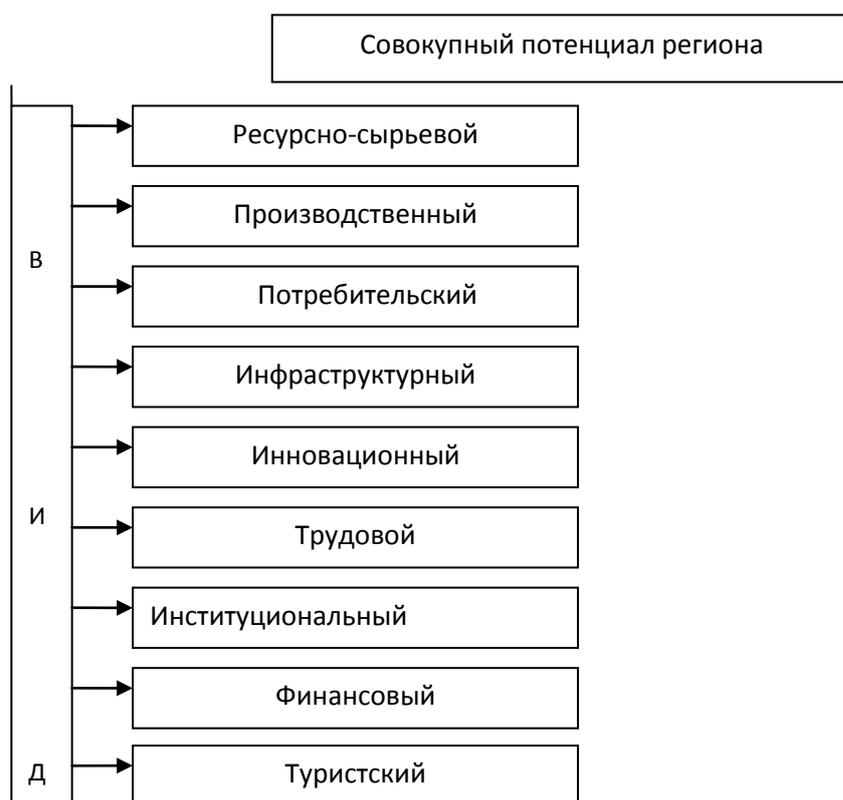


Рис. 1. Составляющие совокупного потенциала региона (согласно методике рейтингового агентства «Эксперт») [2]

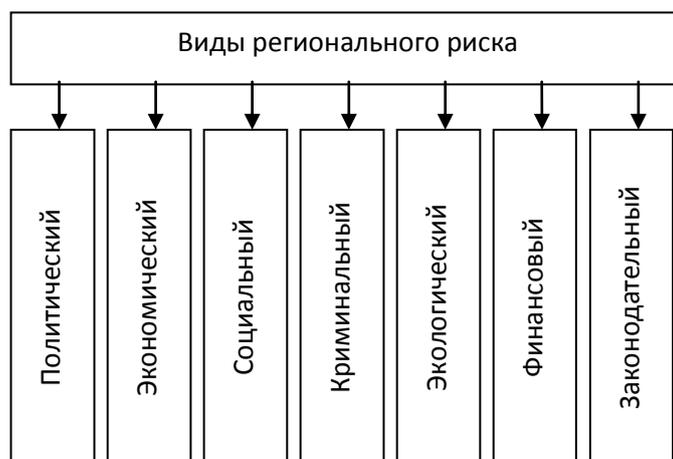


Рис. 2. Виды регионального риска инвестирования (согласно методике рейтингового агентства «Эксперт») [2]

Конечным результатом управления регионом в процессе формирования его инвестиционной привлекательности является увеличение объема инвестиций в экономику региона, а, следовательно, создание новых рабочих мест, предотвращение оттока населения из региона, привлечение в регион квалифицированных специалистов, развитие инфраструктуры, привлечение туристов, увеличение налогооблагаемой базы и т. п.

Приоритетными в вопросе обеспечения привлекательности, а значит и конкурентоспособности региона являются целенаправленные действия региональной администрации по созданию привлекательного бизнес-климата [3]. В современных условиях преобладания частного бизнеса, применение данных мер является одним из наиболее эффективных инструментов повышения привлекательности региона.

Особенности современного этапа развития экономики России ставят в перечень первоочередных задач проблему повышения инвестиционной привлекательности ее регионов, что является необходимым для обеспечения притока инвестиций в народное хозяйство, структурной перестройки преимущественного интенсивного, инновационного развития [5].

Инвесторам, заинтересованным во вложении финансовых ресурсов в наименее рискованный сектор рынка, необходимо иметь полную и достоверную информацию о финансово-экономическом состоянии, в

котором находится тот или иной регион. С другой стороны, для инвесторов остро стоит проблема определения зон, где имеется спрос на инвестиции, так называемых «точек роста».

Формирование привлекательности региона для иностранных инвесторов имеет наибольшее значение, т. к. дает возможность позиционирования региона как открытого и перспективного для иностранных инвестиций, повышает его значимость в мировой экономике, способствует формированию привлекательного имиджа региона.

Большое влияние на повышение уровня инвестиционной привлекательности как Республики Адыгея, так и других субъектов РФ, оказывает их участие в различных экономических и инвестиционных форумах [4]. Результаты участия региона в Международном инвестиционном форуме, проводимом в городе Сочи с 2002 г.: 2009 г. – подписано 17 соглашений на общую сумму 27 млрд руб.; 2010 г. – подписано 11 соглашений на общую сумму 14,8 млрд руб.; 2011 г. – подписано 13 соглашений на общую сумму 34 млрд руб.

По нашему мнению, одним из факторов, способствующих увеличению темпов роста инвестиционной привлекательности региона, является высокий уровень его информационной открытости.

Специалисты интернет-журнала «Капитал страны» в 2008 г. провели исследование, позволяющее определить уровень информационной открытости российских регионов в отношении привлекаемых инвестиций. Идея методики построения регионального рейтинга состоит в учете эффективности информационного обеспечения инвестиционного процесса в регионе, посредством проведения мониторинга и оценки инвестиционной открытости регионов Российской Федерации.

Регионы, в которых информационное обеспечение потенциальных инвесторов является неудовлетворительным, это регионы-аутсайдеры ($R_s \leq 50$), регионы-средняки с приемлемым инвестиционным климатом ($50 < R_s \leq 80$), успешные регионы, т. е. регионы-лидеры ($80 < R_s \leq 100$).

Таблица

Региональный рейтинг информационной открытости субъектов ЮФО, 2008 г. [8]

Номер региона в рейтинге	Регионы ЮФО	Значение индекса R_s	Официальный инвестиционный сайт региона
4	Краснодарский край	95,6	http://dips.kubangov.ru/
28	Астраханская область	84,3	http://economy.astrobl.ru/?type=page&ID=56
30	Республика Адыгея	84,0	http://www.adygheya.ru
33	Республика Калмыкия	82,8	http://mininvest.kalmportal.ru/zakony/konkurs
64	Волгоградская область	65,4	http://www.volganet.ru/invpro05.php
65	Ростовская область	64,8	http://donland.ru/economic/

Таким образом, Республика Адыгея в федеральном перечне субъектов заняла тридцатую позицию со значением индекса 84,0, однако среди регионов Южного федерального округа она на третьей позиции, что позволяет отнести ее к успешным регионам, стремящимся к открытости для инвесторов.

Основными факторами, обеспечивающими инвестиционную привлекательность Республики Адыгея можно считать: выгодное географическое положение; развитую транспортную инфраструктуру; наличие законодательства, применение мер налогового стимулирования, поддерживающих инвестиционную деятельность; развитую отраслевую структуру экономики; наличие квалифицированных трудовых ресурсов; наличие богатейших и уникальных природных ресурсов.

Сегодня немаловажным является поиск современных и эффективных инструментов, позволяющих управлять процессом повышения инвестиционной привлекательности Республики Адыгея.

Список использованных источников

1. Булгакова, О.А. Методические подходы к оценке инвестиционной привлекательности рекреационного района / О.А. Булгакова // Проблемы современной экономики. Молодые специалисты. – № 2 (30).
2. Концепция проекта «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России» // Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.raexpert.ru/ratings/regions/concept/. – Дата доступа: 18.01.2014.
3. Мантере, Э.В. Привлекательность региона и варианты ее оценки / Э.В. Мантере // Интеграция высшей школы и академической науки : исследования молодых ученых. – Петрозаводск, 2005. – С. 21–25.
4. Миллиарды для Адыгеи // Аргументы и факты – Юг. – 2009. – № 40.
5. Оценивание инвестиционной привлекательности регионов Южного Федерального округа. Финансовая аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanal.ru>. – Дата доступа: 08.02.2013.
6. Панасейкина, В.С. Оценка инвестиционной привлекательности территориальных образований: основные концепции / В.С. Панасейкина // Общество: политика, экономика, право. – 2010. – № 2.
7. Письменный, С. Рейтинг социально-экономического положения регионов России / С. Письменный // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 20 (347).

8. Региональный рейтинг информационной открытости инвестиционных рынков // Интернет-журнал «Капитал страны» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/article/article/6856>. – Дата доступа: 26.01.2014.
9. Ройзман, А. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей / А. Ройзман, И. Гришина, И. Шахназаров // Инвестиции в России. – 2001. – № 4.
10. Тихомирова, И. Инвестиционный климат в России: региональные риски / И. Тихомирова. – М. : ФФПП, 1997.

ИННОВАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

Д. И. Калинин

Научный руководитель: И. Г. Возмитель, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Впервые термин «инновация» ввел Йозеф Шумпетер в 1934 г. Само понятие «инновация» происходит от латинского *novatio*, что означает «обновление», приставка *in* в переводе как «в направление», так дословный перевод слова *Innovatio* – «в направлении изменений».

Необходимо отметить то, что инновационный процесс является неотъемлемой частью в экономической среде. На наш взгляд, в современных условиях, необходимо добиваться новых проектов, результатов, тем самым постоянно совершенствоваться.

В настоящее время инновации являются активным звеном всех сфер жизнедеятельности общества. Невозможно представить современный мир без как уже осуществившихся инноваций и ставших привычными, так и без будущих, способствующих дальнейшей эволюции. Большинство ученых сходятся во мнении, что инновации превратились в основную движущую силу экономического и социального развития. Инновационная деятельность привела мировое сообщество к новой, более высокой ступени развития [1].

Переходя на роль инноваций в экономике, необходимо сказать о том, что представляют собой инновации. Под инновацией можно понимать конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, нового подхода к социальным проблемам [1]. Нельзя говорить о том, что инновация должна быть исключительно новая, это может быть и возобновленное старое (товар, услуга и др.) Если переходить на маркетинговую среду, то здесь можно отметить понятие «жизненный цикл товара» (далее ЖЦТ), т. е. каждый товар проходит три стадии ЖЦТ, и как правило, на последней стадии (характеризуется как стадия спада) товар постепенно уходит с рынка. Однако производители усовершенствовали товар, если это касается качественных и технологических характеристик, могут возобновить его выпуск и обратное потребление, и в какой-то степени, это также будет считаться уже возобновленной инновацией.

Так, говоря об инновационном процессе в экономике необходимо сказать, что именно инновации способствуют экономическому росту, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе; созданию новых отраслей в экономической среде; созданию конкуренции и повышению конкурентоспособности, а также повышению экономической выгоды.

Как уже отмечалось выше инновации – это постоянное совершенствование, как в экономической среде, так и в других сферах. Так на наш взгляд, в социальной сфере инновации также играют неотъемлемую часть в жизнедеятельности общества (здравоохранение, наука, уровень жизни населения, производство, образование и др.) Между тем особый интерес вызывают те инновации или инновационные процессы, которые имеют место в сфере образования [2]. Потому как мы считаем, что образовательный процесс достоин постоянного улучшения и совершенствования, т. к. наше будущее стоит за хорошим и достойным образованием. Те методы и формы обучения, которые были ранее, могут оказаться вовсе неэффективными для обучения сегодня. Поэтому ранняя методика обучения требует критической оценки в настоящее время, если рассматривать ее с позиции современных возможностей и технологий.

Так, говоря об инновационном процессе в образовательной среде, нужно отметить то, что в целом инновационные методы направлены на повышение качества подготовки путем развития у студентов творческих способностей и самостоятельности (методы проблемного и проективного обучения, исследовательские методы, тренинговые формы и др.) [2]. Исходя из этого, можно видеть, что существуют различные подходы в образовании, и в той или иной мере они будут практичными и полезными.

Однако отдельные исследователи предлагают разработать трансдисциплинарную модель интегрированной системы обучения как совокупности технологий, предусматривающих интеграцию дисциплин в единый учебный план, интеграцию образовательных стандартов, ориентированную на подготовку студентов вуза к исследовательской деятельности с учетом научного и материально-технического потенциала региона [2].

На наш взгляд, содержание инновационного процесса в образовательной среде будет исходить из того, какие цели и задачи ставит перед собой современное общество. Данный процесс будет иметь несколько ключевых моментов: во-первых, любая инновация обусловлена мотивацией, которая будет означать готовность к изменению прежних процессов в обучении; во-вторых, различные изменения в образе деятельности, мышления, преподнесения информации.

Так, в большей части, современное образование заключается в том, чтобы вы вывести человека в информационное пространство, в котором он научился бы взаимодействовать, получать и обрабатывать полученную информацию в мире современных технологий и возможностей.

Именно поэтому цель любой инновационной системы обучения – «не только научиться учиться, но и подготовить людей к встрече с новыми задачами, с которыми раньше не приходилось сталкиваться. И особенно важно то, что это нестандартные задачи – открытые задачи» [2].

Внедрение инноваций, уже сегодня в образовательный процесс обучения, способствует развитию человека как личности, приобретению неординарного мышления, которое в последующем может быть использовано как выход общества на новый уровень.

Так, подводя итог, необходимо отметить, что роль инноваций в современном мире трудно переоценить. Инновации охватывают все стороны жизнедеятельности общества. Постепенно инновационный процесс идет по пути глобализации, ведь современному обществу необходимы новые идеи, которые в последующем могут принести выгоду, как в экономической, так и в социальной сфере.

Список использованных источников

1. Жданова, О.А. Роль инноваций в современной экономике / О.А. Жданова // Экономика, управление, финансы: материалы междунар. заоч. науч. конф. – Пермь: Меркурий, 2011. – С. 38–40.
2. Амельчя, Ю.А. Инновации в юридическом образовании: сущность, потребность, целесообразность / Ю.А. Амельчя, О.А. Бакиновская // Инновационные образовательные технологии. – 2011. – № 1. – С. 11–16.

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

А. А. Кандруцкая

Научный руководитель: И. Г. Возмитель, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Сегодня с привычной *торговлей по почте* вполне успешно конкурирует ее так называемая «младшая сестра» – электронная коммерция. Все больше людей совершают покупки в интернет-магазинах (их также называют онлайн-магазинами). Ценность электронной торговли для покупателей состоит в том, что она значительно экономит время покупателя на поиск и покупку нужного ему товара. Для продавца ценность электронной торговли заключается в потенциальной возможности охватить своей торговлей бесчисленное количество покупателей.

Электронная торговля представляет собой финансовые операции и сделки, выполняемые посредством сети Интернет и частных сетей связи, в ходе которых совершаются покупки и продажи товаров и услуг, а также переводы денежных средств. Операция в электронной торговле может представлять собой простое подтверждение желания и возможности покупки по кредитной карточке и следующего за этим перевода необходимой суммы с одного счета на другой. Но она может оказаться и очень сложной, когда, например, для выполнения операции передача информации должна выполняться через многие сети.

Началом возникновения электронной торговли можно считать 1970 г., когда в США появились электронный обмен данными по компьютерным сетям – EDE (Electronic Data Exchange) и электронный перевод денег банками в компьютерных сетях – EFT (Electronic Fund Transfer).

Развитие сети Интернет привело к резкому росту этой технологии торговли среди всех торговых фирм и граждан. Интернет стимулировал развитие электронной торговли на уровне отдельного хозяйствующего субъекта. Малые предприятия и граждане получили возможность вести свои коммерческие сделки и другие

операции в оперативном электронном режиме – в режиме реального времени онлайн (on-line). Режим онлайн – это режим работы банкомата, когда обмен информацией между банком и центром происходит постоянно и все транзакции по счету выполняются в реальном масштабе времени, т. е. банковские проводки осуществляются «день в день».

Интернет так же позволяет снизить затраты на проведение торговых и прочих сделок, поэтому пользователи Интернет стали переводить свои данные в цифровую форму.

Оперирование цифровой информацией в компьютерных сетях расширяет возможности бизнеса. Любую информацию можно представить и сохранить в виде цепочки бит.

Электронная торговля имеет целый ряд преимуществ. Например, она предусматривает использование различных способов оплаты товара. Доставка осуществляется курьерской службой (часто бесплатно) или по почте. Покупатель может сам выбрать товар по вкусу, а если его что-то не устраивает, то заказ можно отменить. Так же заказ можно дополнить уже после оформления, для этого достаточно написать письмо на сайт, где был выбран определенный товар.

Существенным преимуществом электронной торговли является возможность в любой момент, в любом месте, где есть компьютер, подключенный к Интернету, ознакомиться с новыми поступлениями, новыми акциями, новыми скидками, что в свою очередь экономит время покупателя на поиск и покупку нужного ему товара

Электронная торговля создает новую форму организации торговых предприятий – виртуальные магазины – и постоянно под воздействием конкуренции предлагает новые товары и услуги для реализации в виртуальном магазине. Виртуальный магазин относится к виртуальному предприятию, т. е. к возможному предприятию.

Виртуальный магазин – это реализованное в сети Интернет представительство путем создания Web-сервера для продажи товаров и связанных с ними услуг другим пользователям сети Интернет. Виртуальный магазин – это сообщество территориально разобщенных сотрудников магазина (продавцов, кассиров) и покупателей, которые могут общаться и обмениваться информацией исключительно через электронные средства связи при полном (или минимальном) отсутствии личного прямого контакта. Виртуальный магазин – это торговая площадка в Интернете. Он работает по технологии, схожей с работой традиционного магазина.

Виртуальный магазин, как и обычный магазин, имеет торговый зал. В качестве такового выступает сервер – представитель хозяйствующего субъекта (фирмы, предприятия и т. п.) в Интернете.

Покупатель товара является пользователем сети Интернет. Он входит через компьютер на сервер виртуального магазина, т. е. на сервер продавца товара. Затем покупатель просматривает на своем компьютере страницы сервера с целью получения информации о товаре. При наличии в магазине большого ассортимента товаров их размещают на отдельных страницах сервера как специализированные и однорядные товары. Это размещение позволяет покупателю полную и четкую информацию о каждом товаре (внешний вид, качество, назначение и цена и др.). Прежде чем сделать окончательный выбор покупки товара, покупатель может осмотреть товар со всех сторон, проконсультироваться с продавцом через компьютер или по телефону, попросить продавца продемонстрировать товар и действия и т. п. Все это происходит на разных территориях: покупатель получает информацию сидя у себя дома на диване, продавец описывает и демонстрирует качество товара и другие его характеристики, не выходя из магазина.

Выбрав нужный ему товар, покупатель переходит (по указанной ссылке) на другую страницу сервера и делает заявку, т. е. заказ на товар. Заказ на товар производится электронной почтой в форме отправки директору или продавцу виртуального магазина цифрового запроса на утверждение заявки и дальнейшее оформление. К запросу можно присоединить Web-страницу с описанием выбранного товара.

Утвердив заказ, директор магазина (сам или через продавца) может направить его по электронной почте в отдел сбыта. Продавец вносит заказ в базу данных, проверяет кредитоспособность заказчика и наличие товара на складе, резервирует товар для доставки. Та же программа затем способна передать в электронной форме заказ на перевозку на соответствующий склад и выписать счет на оплату. Покупатель, получив счет, оплачивает его любой формой электронных платежей, после чего товар доставляется покупателю на дом.

Данные о современном распределении продаж показывают, что с помощью электронной торговли лучше всего продаются финансовые и туристические услуги, книги, CD, компьютерное оборудование, программное обеспечение и бытовая радиоэлектронная аппаратура.

Появление электронных магазинов логично вытекает из новых требований потребителя, позволяя ему выбирать товар, цену, форму обслуживания в соответствии с его представлением о стиле жизни, избавляя от неудобств, связанных со стремлением покупать дешевые продукты и одновременным опасением, что те-

бя осудят коллеги за покупки в дешевых магазинах. Интернет-магазины меняют представления о «факторах успеха» в розничной торговле.

Появление электронной торговли потребовало введения новой формы расчетов – электронных платежей. Специфическими формами электронных платежей являются:

- 1) электронные чеки;
- 2) цифровые деньги;
- 3) электронные деньги.

Электронный чек представляет собой документ (вид коммерческой ценной бумаги), в котором дается указание плательщика своему банку о перечислении денег. Электронный расчетный чек имеет те же свойства, что и обычный бумажный расчетный чек. Электронный чек подается покупателем обычно электронной почтой продавцу, который является получателем денежного платежа. Продавец предъявляет чек в банк и получает по нему деньги. После этого чек возвращается покупателю (т. е. плательщику) и служит доказательством факта платежа. Продавец доставляет товар покупателю на дом.

Электронные деньги могут доставляться или электронной почтой или прямо по сети Интернет. В любом случае расчет за покупку будет произведен по действующим банковским каналам или сетям.

Электронный расчетный чек имеет преимущество перед бумажным расчетным чеком, которое заключается в том, что плательщик может закодировать номер своего счета личным открытым ключом банка, скрыв его таким образом от продавца (получателя денег).

Цифровые деньги (digital cash) есть электронный аналог бумажных наличных денег. Они имеют вид денежных знаков.

Цифровые деньги представляют собой комплект, т. е. набор купонов.

Купоны – это цепочки цифр, представляющие определенное количество денег. Банк, который эмитировал эти купоны, заверяет каждый купон цифровой подписью. Цифровая подпись есть специальная подпись путем шифрования дайджеста сообщения личным ключом отправителя электронной корреспонденции.

Цифровые деньги в форме заверенных банком купонов представляют собой цепочки бит, выпускаемые и погашаемые банком.

Бит соответствует информации, получаемой при приеме сообщения об осуществлении одного из равновероятных событий. Бит может быть представлен одной из двух цифр двоичной системы счисления – 0 или 1 и означает такое количество информации, которое содержится в ответе типа «да» или «нет» на какой-либо вопрос о свойствах объекта.

Банк может эмитировать цепочки бит и уменьшать или увеличивать счет клиента путем снятия (или добавления) с него части купонов, т. е. какую-то сумму, эквивалентную сумме обычных денег на банковском счете клиента.

Прежде чем передать купон на компьютер получателя денег, банк заверяет его своей цифровой печатью. В случае, когда покупатель товара захочет потратить в магазине некоторое количество цифровых наличных денег, т. е. минуя банк, где хранятся цифровые безналичные деньги, то он просто передает продавцу требуемое количество купонов. Продавец, в свою очередь, передает эти купоны в банк для проверки их подлинности и для погашения. Подлинность или достоверность купона – это его аутентичность.

Каждый купон может быть потрачен только один раз. Чтобы купон не использовался для оплаты несколько раз, банк ведет запись серийных номеров всех погашенных купонов. Если окажется, что номер купона уже занесен в базу данных, то это значит, что купон пытаются потратить повторно. Банк сразу же информирует продавца о недействительности купона.

Технология цифровых денег более всего подходит для транзакций с небольшими суммами платежа в реальном времени через Интернет.

Транзакция – это банковский перевод денег для какой-либо цели. Главная особенность цифровых денег, которые движутся путем передачи числовых данных от одного компьютера другому, состоит в том, что, подобно реальным наличным деньгам, они анонимны и могут использоваться многократно (т. е. когда цифровые наличные деньги посланы от покупателя продавцу, нет способа получить информацию относительно покупателя). Это главное отличие цифровых денег от банковских карт.

Электронные деньги – это перевод денежных средств со счета на счет, начисление процентов по вкладам и другие передачи посредством передачи электрических сигналов без участия бумажных носителей. Электронные деньги используются банками и крупными фирмами, которые имеют возможность получить разрешение на перечисление денежных средств от плательщика и договариваются об условиях платежа с получателем денег. Перевод денег между банками проходит с использованием обычных банковских сетей.

В свою очередь, электронная торговля является скрытым резервом эффективности розничной торговли и во всем мире широко используется.

Очень важно при развитии электронной торговли поддерживать на высоком уровне качество обслуживания, корпоративную ответственность за принятые обязательства перед клиентами

Из вышеизложенного совершенно очевидно, что электронная торговля имеет явные преимущества в результате колоссальной экономии времени, оборотных средств, а также наличия непрерывного диалога с конечными потребителями, элементов стимулирования продаж.

ИННОВАЦИИ В СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ

Д. И. Климкович

Научный руководитель: **Ю. Г. Конаневич**

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Социальная работа – специфическое общественное явление, достаточно часто она характеризуется как вид социальной деятельности, направленный на гармонизацию личностных и общественных отношений через оказание помощи группам людей и общностям, испытывающим затруднения в процессе жизнедеятельности, посредством различных форм помощи и поддержки. Общепринятым является определение социальной работы как профессиональной деятельности в социальной сфере, направленной на содействие людям, социальным группам в решении социальных проблем, прежде всего по преодолению личностных и социальных трудностей посредством поддержки, защиты, обслуживания, коррекции и реабилитации [1, с. 267].

Проблемы, осложняющие развитие современного общества, во многом обусловлены техногенной цивилизацией, разрушающей традиционный природный и социальный порядок. Для их преодоления активно разрабатываются социальные нововведения на глобальном и региональном уровнях. В этом ракурсе социальную работу рассматривают как инновационную деятельность, которая направлена на изменение социальных процессов с целью достижения их оптимального соответствия интересам и потребностям общества, социальных групп, конкретной личности.

Любые социальные преобразования, связанные с повышением благосостояния людей, представляют собой инновационные процессы, которые происходят под воздействием целенаправленных мер по созданию новых социальных институтов. Как подчеркивал известный специалист в области менеджмента П. Друкер, «социальные нововведения оказываются более значительными, чем внедрение паровых локомотивов или телеграфа» [2, с. 45].

Усиление социальной направленности в государственной политике многих стран обуславливает необходимость совершенствования социальной работы, создания эффективной системы социальной защиты населения. В этом смысле социальная работа выступает как универсальный социокультурный институт социальной поддержки и безвозмездной социальной помощи, услуг, патронажа над группами населения, оказавшимися в сложных жизненных условиях.

Передовые страны пошли по пути создания максимально благоприятных условий для социального развития общества за счет развития социальных программ, включающих разнообразные инновационные технологии социальной интеграции и социальной адаптации проблемных групп населения.

Становление и развитие социальной работы во всем мире происходят в условиях дискуссии о повышении статуса и общественного признания социальной работы как важнейшего социального института. Это связано с общей тенденцией социализации экономики многих государств, гуманизации общественных и межличностных отношений.

В связи с этим одним из важнейших направлений в преобразовании социальной сферы становится внедрение в практику социальных учреждений и служб инновационных стратегий развития, связанных с разработкой новых, более качественных, социальных услуг для населения.

Как показывает опыт наиболее передовых стран, инновации в социальной сфере могут касаться:

- занятости, доходов, качества жизни населения;
- здравоохранения, материнства и детства, жизнеспособности людей;
- всех видов и форм образования;
- культуры и досуга;
- социальной защиты;
- обеспечения прав граждан на жилье;
- общественной безопасности;
- охраны окружающей среды;

- почтовой связи и других коммуникативных каналов;
- работы с беженцами и вынужденными переселенцами;
- общественного попечительства в отношении детей, стариков, инвалидов и малоимущих граждан [1, с. 19].

Новые подходы к социальной политике формируются на основе инновационных социальных доктрин, отражающих идеологию рыночной экономики.

Категория «инновация» является областью изучения социогуманитарных наук, которые рассматривают этот феномен в различных аспектах. Так, в экономической теории под инновацией понимается прибыльное использование научно-технических достижений посредством организации производства новых потребительных стоимостей.

Для социальной работы важнейшей характеристикой инноваций являются их социальные последствия. История дает многочисленные примеры, когда нововведения приводили к ощутимым социальным преимуществам или вызывали ощутимые социальные издержки.

С позиции управления организациями к характеристикам инноваций относят:

- ориентацию на удовлетворение потребностей;
- вероятностный характер результата;
- сложность и длительность осуществления;
- возможность внезапных резких ускорений, задержек, сопротивления, возникновения препятствий;
- интуицию и неявно выраженное знание;
- инициирование инноваций фанатиками идеи или ее активными сторонниками.

Обобщенными характеристиками инноваций являются:

- универсальность – инновации осуществляются повсеместно, во всех сферах деятельности, независимо от местоположения объекта;
- новизна – в основе инновации любого вида лежат новые знания;
- реализуемость – реализация на практике до тех пор, пока новое знание не нашло воплощения в реальном мире, оно лишь потенциально является инновацией;
- комплексность – как правило, инновация является комплексным процессом;
- воспроизводимость – инновация обладает свойством воспроизводимости;
- внедряемость – инновация осуществляется в различных объектах общественной жизни;
- привлекательность – как характеристика инноваций с точки зрения рыночной новизны.

Любая идея, какой бы она замечательной ни была, требует усилий по ее воплощению. В общем виде этот процесс можно назвать реализацией инновации. Реализация инновации представляет собой четко организованные действия по превращению идеи в продукт (товар, услугу, процесс, технологию). Она предполагает оценку потенциала идеи, определение необходимого объема ресурсов на ее воплощение и разработку необходимой организационной модели.

Любые социальные преобразования, связанные с повышением качества жизни людей, представляют собой инновационные процессы, которые происходят под воздействием мер по созданию новых общественных структур, институтов и форм социального взаимодействия людей. Средством реализации этих инноваций являются социальные технологии.

Как известно, термин «социальная технология» ввел в научный оборот известный английский социолог К. Поппер. В современном обществе существует объективная необходимость систематического обновления социально-технологических процедур, в которых важно концентрировать постоянно накапливаемый опыт, новые идеи и новые достижения научной мысли. В этом ракурсе социальная технология – не столько жесткая регламентация в организации социальной системы, сколько средство ее стимулирования к саморазвитию, самоорганизации и самосовершенствованию [2, с. 20].

Реализация инновации может считаться успешной при условии, что результат полезен для целевой группы – клиентов или других пользователей. Цель инновации – создание новой ценности, воспринимаемой целевой группой. Ее ценность определяется качеством и уникальностью продукта, а также тем, насколько продукт удовлетворяет нужды целевой группы или решает ее проблемы. Ценностью могут также являться дополнительные выгоды, связанные с реализацией инновации.

Таким образом, инновации выступают как важный фактор экономического, социального и культурного прогресса современного общества, способствуют увеличению эффективности социальной работы, повышению статуса профессии в обществе.

Список использованных источников

1. Бовин, А.А. Управление инновациями в организации : учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.Я. Якимович. – М., 2009.
2. Гамидов, Г.С. Основы инноватики и инновационной деятельности / Г.С. Гамидов, В.Г. Колосов, Н.О. Османов. – СПб., 2000.

АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

И. О. Левчик, А. И. Клопот

Научный руководитель: **Л. Г. Шипулина**

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Информация в современном обществе является одним из ценнейших ресурсов, который можно покупать, продавать, добывать, обменивать, в общем, представляет огромный интерес и имеет даже большую ценность, чем природные, финансовые, трудовые и иные ресурсы. У некоторых злоумышленников (тех же самых хакеров) есть эффективные методы и способы несанкционированного доступа к информации пользователя. Очевидно, что проблема защиты информационных ресурсов сегодня крайне актуальна, ведь так велик соблазн у кого-нибудь воспользоваться чужой информационной собственностью.

Под информационной безопасностью понимают защищенность информации и поддерживающей инфраструктуры от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, которые могут нанести неприемлемый ущерб субъектам информационных отношений, в том числе владельцам и пользователям информации и поддерживающей инфраструктуры.

Защита информации – это комплекс мероприятий, направленных на обеспечение информационной безопасности [1]. Целью этих мероприятий является защита интересов субъектов информационных отношений.

Важнейшими аспектами информационной безопасности являются доступность, целостность и конфиденциальность информационных ресурсов и информационной инфраструктуры.

Основными направлениями обеспечения информационной безопасности являются: защита информационной системы, защита персональных данных, защита данных в Интернете, защита от вредоносного программного обеспечения и т. д.

Для обеспечения информационной безопасности необходим комплексный подход, который включает в себя следующие методы: правовые, административные, процедурные, программно-технические.

Правовые методы подразумевает под собой разработку нормативных правовых актов, регламентирующих отношения в информационной сфере, и нормативных методических документов по вопросам обеспечения информационной безопасности; концентрацию ресурсов на важнейших направлениях исследований; координацию образовательной деятельности, создание и поддержание негативного отношения к нарушителям информационной безопасности. Законодательство США в сфере информационной безопасности на фоне законодательств других стран выглядит наиболее продвинутым.

Административные методы представляют собой комплекс мер по формированию программы работ в области информационной безопасности и обеспечению ее выполнения, выделяя необходимые ресурсы и контролируя состояние дел. В этом случае главной угрозой будет являться внутренняя сложность информационной системы, непреднамеренные ошибки штатных пользователей, операторов, системных администраторов и других лиц, обслуживающих информационные системы.

Процедурные методы ориентированы на людей и существуют в виде: физической защиты, управления персоналом, поддержания работоспособности, реагирования на нарушения режима безопасности и планирования восстановительных работ.

В отличие от предыдущего уровня, программно-технические методы направлены на контроль оборудования, программ и/или данных, образуют последний и самый важный рубеж информационной безопасности. Это связано с тем, что прогресс, как говорится, не стоит на месте, и технологии в обеспечении информационной безопасности постоянно совершенствуются, но злоумышленники также получают новые знания в области нарушения информационной безопасности. Еще один момент заключается в том, что информационные системы все время модернизируются, перестраиваются, к ним добавляются недостаточно проверенные компоненты (в первую очередь программные), что затрудняет работу с ними [1].

Согласно статистическим данным «Лаборатории Касперского» на 2013 г., был выявлен Топ-10 стран по количеству веб-атак: США (25,54 %), Россия (19,44 %), Нидерланды (19,8 %), Германия (12,51 %), Великобритания (3,46 %), Украина (2,9 %), Франция (1,69 %), Вьетнам (1,33 %), Канада (1,14 %), Виргинские острова (1 %) и другие страны (18,19 %) [2].

Все чаще потенциальными жертвами кибератак становятся коммерческие компании. Согласно результатам опроса, проведенного «Лабораторией Касперского» и аналитической компанией «B2B International», 91 % опрошенных организаций в мире хотя бы один раз в течение года подверглись кибератаке, 9 % компаний стали мишенью целевых атак [3].

Последствия кибератак следующие:

- кража информации. Производится хищение данных с целью получения необходимой информации различного рода: от личной информации работников, до конфиденциальных данных организации. В данном случае заказчиками могут выступать как конкуренты данной фирмы, так и разведслужбы иностранных государств;
- уничтожение данных или блокирование работы инфраструктуры. На сегодняшний день существуют программы, способные устраивать своего рода «диверсии» против компьютерной системы организации, безвозвратно удаляя и блокируя данные.
- кража денег. Жертвами злоумышленников становятся как физические, так и юридические лица. Атака производится специальной троянской программой, которая похищает финансовые средства с банковских счетов жертвы [3].
- удар по репутации компании. Злоумышленники взламывают официальные сайты компаний, размещают на них ссылки, проходя по которым пользователь будет атакован вредоносным ПО. Помимо размещения ссылок, злоумышленники могут разместить на сайте политические баннеры, вредоносные рекламные сообщения, что приводит к снижению доверия к данной компании, снижению клиентуры и последующему ее закрытию.
- финансовый ущерб. DDoS-атаки – самый популярный среди киберпреступников способ нанесения ущерба компании. В результате подобной атаки внешние веб-ресурсы фирмы выводятся из строя на несколько дней, в результате чего клиентская база организации начинает снижаться и предприниматель терпит моральный и материальный ущерб [3].

Одним из недавних объектов киберпреступников был сайт Kickstarter, который помогает авторам собирать средства на осуществление своих проектов. Главной целью злоумышленников было получение доступа к банковским картам клиентов сайта. Общая сумма перечисленных средств на данный сайт составила 480 млн долларов США. В результате взлома преступники получили доступ к именам пользователей, электронным и физическим адресам, телефонным номерам и паролям в зашифрованном виде [4].

Примером DDoS-атаки является атака на сайт lenta.ru 14 марта 2014 г. В результате атаки сайт был заблокирован на некоторое время. После устранения неполадок сайт продолжил работу с перебоями. DDoS-атаки являются настолько масштабными, что их целями стали официальные сайты российского «Первого канала», Кремля и Банка России [5].

10 февраля 2014 г. состоялась самая мощная DDoS-атака в истории интернета. Целью хакеров стал сайт CloudFlare. Сотрудники компании сообщили, что мощность DDoS-трафика превысила 400 Гбит/с. В результате чего сайт не работал на протяжении двух дней. Что интересно, вредоносный трафик был направлен на одного из клиентов компании [6].

В 2013 г. была раскрыта слежка американских спецслужб в сети Интернет. Это был один из самых крупных международных скандалов. По свежим данным власти США решили окончательно отказаться от прямого контроля над управлением глобальной компьютерной сетью Интернет [7]. Это говорит о том, что информация является объектом охоты не только со стороны киберпреступников, но и спецслужб различных государств.

Правовое регулирование информационных отношений в Республике Беларусь отражено в законе «Об информации, информатизации и защите информации» и осуществляется на основе следующих принципов:

- свободы поиска, получения, передачи, сбора, обработки, накопления, хранения, распространения и (или) предоставления информации, а также пользования информацией;
- установления ограничений распространения и (или) предоставления информации только законодательными актами Республики Беларусь;
- своевременности предоставления, объективности, полноты и достоверности информации;
- защиты информации о частной жизни физического лица и персональных данных;
- обеспечения безопасности личности, общества и государства при использовании информации и применении информационных технологий;

- обязательности применения определенных информационных технологий для создания и эксплуатации информационных систем и информационных сетей в случаях, установленных законодательством Республики Беларусь [8].

В Республике Беларусь преступления против информационной безопасности являются уголовно наказуемыми деяниями, указанные в Уголовном Кодексе Республики Беларусь в разделе 12, главе 31, и подразделяются на: Несанкционированный доступ к компьютерной информации (ст. 349), Модификация компьютерной информации (ст. 350), Компьютерный саботаж (ст. 351), Неправомерное завладение компьютерной информацией (ст. 352), Изготовление либо сбыт специальных средств для получения неправомерного доступа к компьютерной системе или сети (ст. 353), Разработка, использование либо распространение вредоносных программ (ст. 354), Нарушение правил эксплуатации компьютерной системы или сети (ст. 355). Наказания, предусматриваемы в случае нарушения вышеперечисленных статей, указаны в настоящем Кодексе (раздел 12, глава 31) [9].

Таким образом, защита информационной собственности в наше время становится не менее важной задачей, как и защита материальной. Обеспечение информационной безопасности становится частью нашей повседневной жизни. Никто не застрахован от кибератаки, но каждый может по максимуму обезопасить себя от этого. Поэтому безопасностью своего компьютера не стоит пренебрегать.

Список использованных источников

1. Биллиг, В. Понятие информационной безопасности. Основные составляющие. Важность проблемы / В. Биллиг // INTUIT.ru (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – 2003. – Режим доступа: <http://www.intuit.ru/studies/courses/10/10/lecture/296>. – Дата доступа: 05.01.2014.
2. Kaspersky Security Bulletin 2013. Основная статистика за 2013 год // SECURELIST (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – 1997. – Режим доступа: http://www.securelist.com/ru/analysis/208050822/Kaspersky_Security_Bulletin_2013_Osnovnaya_statistika_za_2013_god. – Дата доступа: 05.01.2014.
3. Kaspersky Security Bulletin 2013. Корпоративные угрозы // SECURELIST (официальный сайт) [Электронный ресурс]. – 1997. – Режим доступа: http://www.securelist.com/ru/analysis/208050824/Kaspersky_Security_Bulletin_2013_Korporativnye_ugrozy. – Дата доступа: 06.01.2014.
4. Хакеры взломали сайт Kickstarter // Технологии TUT.BY [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://it.tut.by/386990>. – Дата доступа: 18.03.2014.
5. Сайт Lenta.ru подвергся хакерской атаке // Технологии TUT.BY [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://it.tut.by/390701>. – Дата доступа: 18.03.2014.
6. Зафиксирована мощнейшая DDoS-атака в истории интернета // Технологии TUT.BY [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://it.tut.by/386411>. – Дата доступа: 18.03.2014.
7. США решили отказаться от прямого контроля над интернетом // Технологии TUT.BY [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://it.tut.by/390901>. – Дата доступа: 18.03.2014.
8. Об информации, информатизации и защите информации : Закон Респ. Беларусь, 10 нояб. 2008 г., № 455-3 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014. – Дата доступа: 05.01.2014.
9. Уголовный кодекс Республики Беларусь : Кодекс Респ. Беларусь, 9 июля 1999 г., № 275-3 : принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 24 июня 1999 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 12.07.2013 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «Юр-Спектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

С. П. Коваленко, д-р биол. наук

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Для планирования, расчета и сравнительного анализа инвестиционных проектов, а также для обоснования принятия управленческих решений, разработаны многочисленные компьютерные программы. Из зарубежных наиболее известны COMFAR (COMputer Model for Feasibility Analysis and Reporting), и PROSPIN (PROject Profile Screening and Preappraisal Information system), которые созданы в ЮНИДО и удостоены международной сертификации, а также Microsoft Project, Primavera, Artemis Views и др. Пользуются популярностью и российские программные продукты Project Expert фирмы «Proinvest Consulting»,

«Альт-Инвест» фирмы «Альт» (Санкт-Петербург), *FOCCAL* фирмы «ЦентрИнвестСофт», «Инвестор» фирмы ИНЭК, «ТЭО-ИНВЕСТ» Института проблем управления РАН, «Инвест-Проект» Института промышленного развития, *Spider Project* компании «Технологии управления СПАЙДЕР» [2].

В основе всех этих программных продуктов лежит методический подход ЮНИДО, и все они сопоставимы по таким критериям, как функциональные возможности, качество программной реализации, удобство пользовательского интерфейса, степень «закрытости» пакета.

Под «закрытостью» пакета понимается защита формул и алгоритмов, по которым происходят вычисления в программном пакете, от изменений, вносимых пользователем. Это может быть как достоинством, так и недостатком программы в зависимости от целей, которые стоят перед инвестором и пользователем. При их использовании возникает возможность ошибок из-за отсутствия алгоритма, позволяющего следить за расчетом, а также из-за невозможности модификации расчетных формул с учетом особенностей проекта. А это часто бывает необходимо, поэтому многие пользователи отдают предпочтение «открытым» программным пакетам.

К «закрытым» программам из перечисленных выше относятся *COMFAR*, *Project Expert* и «Инвестор», к «открытым» – *PROPSIN*, «Альт-Инвест», «ТЭО-ИНВЕСТ», «Инвест-Проект» и др.

Программные продукты российского производства по многим показателям не уступают западным. Существенный фактор, делающий их привлекательными для отечественных пользователей, – они создавались с учетом особенностей российского законодательства и экономической ситуации, обусловленной переходом к рыночным отношениям.

Наибольшее количество пользователей в мире (более 20 млн) предпочитают программу *Microsoft Project 2007*, которая имеет и русскоязычную версию. Она наиболее пригодна для управления проектами среднего масштаба. Издано много книг по использованию этой программы [1; 3; 4; 7]. Часто она применяется в ИТ-проектах. Во многом сходна с ней программа *Spider Project*, вторая по использованию в России. Главная сфера ее применения – строительные проекты. Программные продукты семейства *Primavera* применяются, главным образом, для управления крупными проектами и целевыми программами. Имеется русскоязычная версия. Используется в тяжелом машиностроении и строительстве.

Для расчетов небольших проектов, особенно не связанных со строительством, вполне можно обойтись стандартной программой *Microsoft Excel*.

Большое распространение приобретают в настоящее время компьютерные программы в области планирования и инновационного менеджмента. Существует около 100 систем, осуществляющих функции календарного планирования. Самыми популярными являются *Project Expert*, *Open Plan Professional*, *Primavera*, *Microsoft Project*, *Spider Project*, *Artemis* и др. [5; 6]. Стандартный набор функций этих программ таков:

- поддержка расписания с учетом приоритетов операций, расчет критического пути, вычисление резервов времени, продолжительность в часах, днях, неделях;
- умение работать с пользовательскими календарями для операций и ресурсов;
- поддержка всех видов связей, типов работ, типов ресурсов (трудовые и материальные);
- способность работать с иерархической структурой работ (*WBS*);
- возможность выполнения выборки, сортировки, группировки, суммирования по кодам работ;
- поддержка основных видов визуализации информации на экране (диаграммы Ганта, таблица работ/ресурсов, таблица связей, гистограммы ресурсов).

Компьютерные программы, перечисленные выше, широко применяются при разработке и осуществлении инновационных проектов, целью которых является создание новых видов продукции или новых технологий.

Результатами применения компьютерных программ в инновационной деятельности предприятия могут быть:

- сокращение сроков выхода на рынок с новой продукцией на 20–30 %;
- увеличение числа выполняемых организацией проектов без привлечения дополнительных ресурсов на 25–30 %;
- сокращение средней продолжительности выполнения проектов на 25–50 %;
- обеспечение успешного завершения 90 % проектов с удвоением получаемой прибыли;
- повышение продуктивности НИОКР на 50 % [5].

Список использованных источников

1. Богданов, В.В. Управление проектами в *Microsoft Project 2007* / В.В. Богданов. – СПб. : Питер Пресс, 2007. – 592 с.

2. Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты : учебник / Б.А. Колтынюк. – 2-е изд. – СПб. : Изд-во Михайлова, 2002. – 621 с.
3. Семенюта, А.Н. Основы управления проектом : учеб. пособие / А.Н. Семенюта. – Минск : Асар, 2009.
4. Сингаевская, Г. Управление проектами в Microsoft Project 2007 / Г. Сингаевская. – М. : Вильямс, 2008.
5. Управление инновационными проектами : учеб. пособие / под ред. В.Л. Попова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
6. Фунтов, В.Н. Основы управления проектами в компании : учеб. пособие / В.Н. Фунтов. – 3-е изд., доп. – СПб. : Питер, 2011.
7. Шкрыль, А. MS Project 2007. Современное управление проектами / А. Шкрыль. – М. : ВНУ, 2007.

ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ОСОБЕННОСТИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ В РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

С. П. Коваленко, д-р биол. наук
Международный университет «МИТСО», г. Минск

1. ПРОЕКТЫ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ

Современный этап развития экономики характеризуется резко возросшей ролью инноваций. Внедрение инноваций обеспечивается выполнением проектов. Поэтому управление проектами, или проектный менеджмент, приобретает все большее значение в странах, идущих по пути инновационного развития. В экономически развитых странах технологии проектного менеджмента интенсивно используются с середины XX в., некоторые из них получили развитие и в СССР с 1970-х гг. Переход постсоветских стран на рыночные отношения требует полномасштабного использования принципов проектного менеджмента во всех сферах деятельности, и в особенности – в реальном секторе экономики.

Любой проект можно определить как процесс преодоления еще одной ступеньки на пути научно-технического и социального прогресса человечества. Иными словами, «проект» в современном понимании представляется как форма практической реализации идей, исследований и разработок, превращения их в материальные и культурные ценности, преобразующие и совершенствующие наш мир.

Крупный американский специалист по менеджменту Р. Д. Арчибальд, один из создателей в США Института проектного управления (*PMI*), дал следующее определение проекта: «проект – комплекс действий, состоящий из взаимосвязанных задач, выполняемых различными организациями, с четко определенными целями, календарным планом и бюджетом» [1]. Таким образом, основой и отличительными признаками любого проекта являются три перечисленные компонента. К перечисленным отличиям следует еще добавить, что проект – это одноразовая, а не постоянная или периодически повторяющаяся деятельность.

Проект создается для достижения определенной цели, т. е. решения какой-то проблемы, стоящей перед предприятием или обществом. Для этого сначала подсчитывается необходимое количество трудовых, финансовых и материальных ресурсов, а также определяются сроки выполнения всего комплекса работ. Указанные расчеты производятся при разработке бизнес-плана проекта на основе нормативных данных и существующих тарифов и цен. Определяется экономический эффект, который будет получен при эксплуатации результатов проекта. Решение о выделении необходимого объема ресурсов может быть принято лишь при условии, что ожидаемый экономический эффект будет выше, чем затраченные на выполнение проекта средства. Такой подход предотвращает неоправданное расходование средств на деятельность, не приносящую существенной пользы или дающую ощутимые результаты через слишком большой промежуток времени.

Разумеется, предварительные расчеты могут отличаться от реально произведенных затрат или полученного экономического эффекта, поскольку на них могут существенно повлиять непредвиденные обстоятельства, возникающие в процессе выполнения проектных работ или при функционировании построенного предприятия. И действительно, лишь в редких случаях проекты укладываются в первоначально рассчитанные бюджет и сроки, но эти отклонения все-таки не столь велики, чем действия при отсутствии детально проработанного проекта и без овладения методами проектного менеджмента.

Проектный менеджмент как самостоятельное направление в экономике и возник именно благодаря осознанной потребности человечества в научно обоснованной базе для рационального использования ограниченных средств на многочисленные и разнообразные потребности общества, для предотвращения «дол-

гостроев» и необходимости дорогостоящих переделок и перепрофилирования того, что уже сооружено, но оказалось малоэффективным.

Отличия проектного менеджмента от других видов управления можно в краткой форме обобщить данными табл. 1.

Таблица 1

Сравнение управления проектами и управления производством

Признак	Производство	Проект
Предсказуемость	Задания основаны на конкретных и надежных планах	Ориентирован на новшество, много неопределенности
Творческий подход	Необходимо лишь четко соблюдать инструкции и правила, выработать стереотипы поведения	Необходимы: поиск оригинальных решений, атмосфера творчества, умение быстро принимать решения
Повторяемость	Цикличность. Возможность улучшать производственные циклы	Одноразовая деятельность
Оценка затрат	Довольно точная на основе предыдущей деятельности	Преимущественно экспертным путем
Гарантированность успеха	Существуют вполне реализуемые графики выпуска продукции	Отсутствует даже после выполнения 50 % работ
Возможность ускорения	За счет увеличения объемов используемых финансовых, трудовых и материальных ресурсов	Не всегда можно ускорить таким путем. Нужно действовать по Суворову – «не числом, а умением»

Проектный менеджмент можно определить как искусство организации, планирования и координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов, направленное на эффективное и качественное достижение запланированных результатов при минимизации стоимости и сроков выполнения работ. Он необходим для эффективной координации создания нового результата, продукта или услуги, обеспечивая принятие нужных мер в нужное время при полном понимании последствий этих действий.

В той или иной форме проектный менеджмент существовал еще в глубокой древности. Совершенно ясно, что создание таких грандиозных сооружений, как египетские пирамиды или Великая Китайская стена, немисливо без четкой координации действий огромных масс людей и своевременного обеспечения работников питанием и необходимыми материальными ресурсами. Необходимо было обладать недюжинным талантом, чтобы руководить работами такого масштаба. Однако никаких теоретических разработок тех времен до нас не дошло.

Необходимость создания теории проектного менеджмента стала осознаваться в XX в. Резко возросло число всевозможных проектов, они становились все более сложными и дорогостоящими, а потому их успешность стали оценивать не только с технической, но и с экономической точки зрения. К этому добавилось обострение конкуренции между фирмами, между государствами, а в дальнейшем – и между различными общественно-политическими системами.

Влияние различных факторов приводило к увеличению продолжительности реализации и расходов на проекты, снижению качества продукции, уменьшению ожидаемой прибыли, нерентабельности будущих производств. Статистика показывает, что сроки воплощения большинства проектов в СССР превышали нормативные в 2–3 раза, росли объемы незавершенного строительства. Только 18 % всех проектных разработок реализовывались успешно, а 13 % проектов морально устаревали и поступали на переработку.

Человечество ощутило нужду в создании научной основы для рациональной организации действий, рационального использования трудовых, финансовых и материальных ресурсов, рационального выбора приоритетных направлений деятельности и т. п. Ведь ресурсы не безграничны, к их использованию нельзя относиться с легкомысленной беспечностью.

Первый краеугольный камень в сокровищницу теоретической базы проектного менеджмента заложил в начале XX в. американский инженер Генри Гант, разработавший свои ленточные диаграммы для календарного планирования работ. Эффективность их применения была блестяще продемонстрирована во время первой мировой войны, когда США крайне нуждались в увеличении своего военно-морского флота. За полтора года благодаря четкой координации деятельности частных оборонных заводов и государственных арсеналов было построено 1300 боевых кораблей [6]. Диаграммы Ганта успешно применяются и в наше время, почти не претерпев с тех пор никаких изменений.

Они придали импульс дальнейшим исследованиям в этом направлении. В 1957 г. по заказу компании *Du Pont de Nemour* специальная группа исследователей разработала метод критического пути (МКП или в английской аббревиатуре *СРМ*) на основе сетевых графиков. Он был успешно использован при строительстве крупного завода химического волокна в Луисвилле [2]. Метод критического пути в начале 1970-х гг. стал использоваться и в СССР в ряде отраслей оборонной промышленности, а также в капитальном строительстве.

В 1970-е гг. большое число крупных компаний Запада в качестве ответной реакции на растущие масштабы и сложность деятельности в условиях жесткой конкуренции стали разрабатывать и использовать также другие методы проектного менеджмента. Эти же годы ознаменовались широким внедрением в экономические исследования современных информационных технологий, что резко ускорило процессы развития и использования методов проектного менеджмента. Основные вехи широкого применения этих методов показаны в табл. 2.

Таблица 2

Хронология развития методов проектного менеджмента

Методы и область применения	Годы						
	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Сетевое планирование	+	+	+	+	+	+	+
Организация работ над проектом		+	+	+	+	+	+
Логистика			+	+	+	+	+
Разработка прикладных информационных программ			+	+	+	+	+
Методы декомпозиции (структуризации) проекта			+	+	+	+	+
Ресурсное планирование				+	+	+	+
Управление особо сложными проектами				+	+	+	+
Формирование объектно ориентированных структур управления				+	+	+	+
Управление рисками					+	+	+
Имитационное моделирование					+	+	+
Психологические аспекты проектного менеджмента					+	+	+
Методология формирования команд проектов						+	+
Системное представление о проектном менеджменте							+

Применение проектного менеджмента принесло фирмам и государственным органам ощутимую практическую пользу, сократив расходы и сроки осуществления проектов. Анализ международного опыта показывает, что умелое управление проектами сокращает продолжительность их реализации на 20–30 %, а необходимые для этого расходы – на 10–15 % [2]. Компания *IT Expert* в 2004 г. опубликовала данные об улучшении показателей в результате использования проектного менеджмента: экономические показатели выросли на 80 %, время поставки – на 32 %, согласованность с целями бизнеса – на 53 %, выполнение сроков и бюджета проектов – на 79 %, качество продукции или услуг проектов – на 58 %, эффективность использования ресурсов – на 37 %, улучшение отзывов заказчиков и потребителей – на 55 % [6].

Опыт Германии, Японии, Южной Кореи, США и др. развитых стран показал, что проектный менеджмент – мощное средство выхода из экономического кризиса и решения крупных научных, производственных и социальных проблем. Это наилучший способ управления в изменяющихся условиях и развивающихся системах, в условиях нестабильности и неопределенности, в условиях слабо контролируемого роста цен и дефицита ресурсов, отказа государства от непосредственного руководства производственно-хозяйственной деятельностью предприятий, в условиях появления собственников, частных инвесторов и др. [3].

По мнению многих экономистов, развитие методологии проектного менеджмента в перспективе может привести к постепенному отмиранию традиционных иерархических управленческих структур [4]. Один из идеологов проектного менеджмента Том Питерс отмечает: «Корпорации становятся проектно-ориентированными». Это означает, что многие современные компании наряду с функциональным управлением начинают широко использовать и проектное, т. е. формируют портфель одновременно реализуемых проектов. Доцент Санкт-Петербургского международного института менеджмента В.Н. Фунтов рисует такую картину постепенного перехода к всеобщему проектному менеджменту: «По мере увеличения числа проектов в компании может произойти ситуация, когда таких „выделенных“ проектов становится все больше и больше и, возможно, уже нескольких направлений деятельности компании выделяются в проекты. Они осуществляются параллельно или поочередно, одни заканчиваются, другие начинаются. Но при этом все же некоторая часть (и может, даже большая) бизнес-процессов компании управляется без использования проектных подходов. Такое сочетание проектной и текущей непроектной деятельности при преобладании первой называется „частичным управлением по проектам“. В качестве примера можно привести производственные предприятия, в которых деятельность по разработке новых изделий выделена в подразделение новых разработок и формализована в виде проектной.

Переход всей бизнес-деятельности компании на проектные рельсы ведет к так называемому *всеобщему управлению по проектам*. Но при этом, конечно, сохраняется ряд вспомогательных функций: охрана, финансовое сопровождение, технический отдел, маркетинг, юридическая поддержка и др., но все цепочки создания ценности реализуются через проектный подход, и доход компании также генерируется посредством проектов» [6].

2. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТОМ

Перед любым хозяйствующим субъектом всегда стоит множество различных проблем. Прежде всего основная экономическая цель предприятия – получение прибыли. Она достигается лишь при постоянном совершенствовании производства, маркетинга и сбыта продукции, в частности, за счет повышения ее конкурентоспособности (улучшения ее качества, снижения производственных издержек), расширения и лучшей организации товаропроводящей сети.

Помимо этого, необходимо реагировать на требования профсоюзов об улучшении условий труда работников, обеспечении техники безопасности, государственных органов (пожарной инспекции, санэпидстанции и т. п.), на претензии потребителей продукции к ее качеству, заботиться об удержании на предприятии квалифицированной рабочей силы, снижении текучести кадров, организовывать обучение персонала, как вновь принятых новичков, так и постоянных работников с целью повышения их квалификации. Итак, для решения всех этих проблем субъекту хозяйствования необходимо одновременно выполнять целый ряд проектов любых типов и самых различных по масштабам, продолжительности и сложности.

Целесообразно скоординировать всю проектную деятельность в компании, создав проектный комитет или проектный офис, возглавляемый директором компании по проектам (или руководителем проектного офиса), ответственным за весь портфель проектов. Проектный офис должен подчиняться непосредственно руководителю компании и осуществлять следующие функции: планирование, координацию, контроль и анализ проектной деятельности при инициировании, планировании, реализации и завершении проектов в компании. В его задачи входят поиск и оценка новых бизнес-идей, принятие решений об открытии проектов и определении их приоритетности, назначение кураторов и руководителей проектов, принятие решений о переходе проекта из одной фазы в другую, текущий и внеплановый аудит проектов, анализ отчетов кураторов и руководителей проектов, принятие решений о целесообразности развития портфеля бизнес-идей и проектов.

Создание проектного офиса сокращает расходы за счет централизованного выполнения многих функций, общих для всех осуществляемых в компании проектов. Другую составляющую экономии рассчитывают, оценивая влияние офиса на успешность выполнения проектов. В результате может сократиться число неудачных проектов. Повышается их качество и сокращаются потери от несоответствий проектов установленным требованиям. Разработка и реализация проектов становится более эффективной. В США сейчас насчитывается более 50 тыс. компаний и организаций, создавших такие координационные подразделения, этот опыт распространяется и в России [6].

2.1. Участники проекта

Проекты, осуществляемые на производственном предприятии, выполняются чаще всего координированными усилиями нескольких организаций (кроме самых малых проектов). В общем случае схему участников проекта можно изобразить следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Основные участники проекта

Инициатор проекта – это автор его основной идеи. Он редко имеет возможность воплотить ее в жизнь, поэтому дальнейшим развитием идеи занимается заинтересованное лицо, обладающее такими возможностями. Это лицо (физическое или юридическое) называется заказчиком. Им может быть уже существующее предприятие, но иногда для реализации идеи проекта необходимо создать новое производство.

Заказчик заинтересован в успехе проекта, т. к. именно он станет будущим владельцем его результатов. Поэтому он определяет основные параметры проекта, обеспечивает его финансирование, заключает договоры с будущими исполнителями всех работ по реализации проекта, назначает руководителя проекта, делегируя ему полномочия по управлению и координации действий остальных участников проекта.

Финансирование проекта не всегда осуществляется одним только заказчиком. Чаще всего он вносит лишь часть инвестиций в проект. Недостающие средства заказчик привлекает из других источников. Обычно он заключает договор с одним или несколькими инвесторами. В качестве инвесторов обычно выступают банки, фонды поддержки предпринимательства, инвестиционные и инновационные фонды, потенциальные партнеры или клиенты, акционеры предприятия, лизинговые компании, а также физические лица. Все перечисленные инвесторы могут быть как отечественными, так и иностранными. Основной мотив инвесторов – получение денежного вознаграждения за участие в проекте или влияния на деятельность компании-проектоустроителя.

Генеральный проектировщик – организация, разрабатывающая проектно-сметную документацию. Обычно это один из проектных институтов или вычислительных центров. В СССР именно они фигурировали как основные разработчики и руководители проектов.

Подрядчик (генеральный подрядчик) осуществляет строительные-монтажные работы и отвечает за качество и сроки их выполнения. Для производства специализированных работ (например, монтажа уникального оборудования) генеральный подрядчик обычно привлекает субподрядчиков, заключая с ними контракт.

Поставщик (генеральный поставщик) выполняет поставки всех необходимых для реализации проекта материалов, сырья, оборудования, комплектующих изделий и т. п.

Кроме этих традиционных участников проекта, существовавших до перехода к рыночной экономике, в настоящее время повышается роль других лиц и организаций.

Консалтинговые фирмы на основе контракта оказывают консультационные услуги другим участникам проекта по всем вопросам его разработки и реализации.

Лицензиары (юридические или физические лица, обладатели патентов и «ноу-хау») предоставляют на коммерческой основе лицензии на использование этих научно-технических разработок в процессе реализации или эксплуатации проекта.

Осуществление большинства проектов в той или иной степени нуждается в участии государственных органов. Государство может быть заинтересовано в реализации проекта с точки зрения обеспечения рабочих мест для населения, решения каких-либо проблем региона, выполнения государственных заказов, получения налогов, а поэтому может оказывать поддержку проектоустроителю в виде налоговых льгот или предоставления бюджетных средств. С другой стороны оно может внести какие-либо коррективы, наложить ограничения или даже запрет на реализацию проекта, например, если она может представлять экологическую угрозу.

2.2. Руководитель проекта

Ключевую роль в разработке и реализации проекта играет его руководитель. В советское время многие из его функций выполнял главный инженер проекта (ГИП) – сотрудник проектной организации. Однако у руководителя проекта круг обязанностей и полномочий значительно шире и определяется его контрактом с заказчиком. В различных литературных источниках эту должность называют «менеджер проекта» или «проект-менеджер» (*Project Manager*), а также «управляющий проектом». Чтобы не возникало путаницы с другими менеджерами, участвующими в проекте, мы будем придерживаться названия «руководитель проекта».

Руководитель проекта – лицо, представляющее интересы заказчика, наделенное соответствующими полномочиями и несущее ответственность за эффективное использование ресурсов и конечные результаты проекта.

Основные функции руководителя проекта:

- участие в оценке жизнеспособности проекта;
- выбор проектировщиков и подрядчиков;
- организация проектных работ;
- контроль над разработкой проектно-сметной документации (ПСД);
- подготовка контрактов;

- участие в составлении всех планов;
- контроль над ходом, качеством и выполнением работ по реализации проекта;
- участие в сдаче проекта;
- анализ функционирования построенного производственного объекта.

Несмотря на важность его роли в осуществлении проекта, ни в литературе, ни в конкретных компаниях не существует четко и однозначно описанных практических требований к потенциальному руководителю проекта [6]. Часто на эту роль выбирают технически квалифицированного человека, функционального специалиста в предметной области, не учитывая его управленческую компетенцию. Однако такие кандидаты стремятся больше думать о предметной области проекта (поскольку в этом они разбираются лучше), чем об административной деятельности и о выполнении проекта в срок и в рамках бюджета. Результаты деятельности такого одностороннего специалиста часто бывают плачевными.

Потенциальный руководитель проекта должен вызывать доверие, как в техническом, так и в административном аспектах. Обязателен опыт управленческой работы (желательно в различных отраслях и не менее нескольких лет); хорошая специальная (по профилю проекта) подготовка, современное экономическое мышление, навыки использования программных продуктов по управлению проектами, высокие деловые качества, умение взаимодействовать с людьми, способность быстро принимать решения в условиях резко меняющейся обстановки, выдерживать стрессы и рисковать. Ему нужно иметь определенные навыки политика, дипломата и психолога. Потенциальный руководитель проекта должен обладать способностью оказывать влияние на людей, уметь воздействовать, а не приказывать.

Если проекты будут использовать международные стандарты или регламенты, то очень важно знание английского языка.

Кандидат на роль руководителя проекта должен быть добровольно согласен принять на себя эту ответственность, а следовательно – в достаточной мере заинтересован.

К сожалению, как подчеркивает один из российских авторов учебного пособия [6], ни в России, ни в Беларуси нет вузов, готовящих менеджеров проектов, хотя в западных странах существует множество программ подготовки таких специалистов. Более того, у нас довольно трудно найти квалифицированных кандидатов на эту престижную, но ответственную должность. Поэтому указанный автор советует, найдя такого человека, держаться за него обеими руками.

Компания, выполняющая большое число проектов, должна создавать и поддерживать резерв потенциальных кандидатов на должности руководителей проектов. Ответственность за это возлагается на службы персонала или отдел развития, а также на проектный офис, создаваемый для управления портфелем проектов. Компании необходимо регулярно проводить диагностику своих сотрудников, и те, кто вполне соответствует потенциальной роли руководителя проекта, должны быть включены в «золотой» фонд компании.

2.3. Команда руководителя проекта

Проектная команда – это управленческая структура из специалистов различного профиля, мотивированных на общую цель и результат, занятых в проекте большую часть рабочего времени и, как правило, от его начала и до завершения. Необходимость создания команды проекта вызвана следующими причинами:

- проекты становятся более сложными, включающими разнообразные виды деятельности, а потому нуждаются в управлении профильными специалистами;
- коллективное творчество и обмен идеями наиболее эффективны при осуществлении инноваций;
- важность одновременного обеспечения разных ролей, как командных, так и функциональных;
- успешная реализация проекта лучше всего обеспечивается консолидированной ответственностью за него;
- работа в хорошо подобранной команде обеспечивает так называемый синергетический эффект, когда результат не является простой суммой результатов труда нескольких лиц, а синергетическим объединением их потенциалов, т. е. три участника трудятся как пять, и это повышает эффективность проекта;
- эффективность работы в проекте и достижения требуемого конечного результата повышается благодаря особому микроклимату, создаваемому в команде (юмор, доброжелательство).

Численность команды определяется необходимыми в данном проекте компетенциями, трудоемкостью и длительностью работ по проекту, режимом работы, доступностью другого привлекаемого персонала. В небольшом проекте – обычно до 8 человек. Для средних и крупных проектов команда имеет трехуровневую структуру: руководитель проекта, руководители бригад, исполнители.

Состав членов команды определяется руководителем проекта, который и возглавляет ее дальнейшую работу. Его рекомендации утверждаются руководством компании или проектным комитетом. Документ,

определяющий принципы работы команды, – это его регламент. Это неформальный документ, определяющий, почему, что, когда и как должна делать команда.

Продолжительность существования команд может быть самой различной, оптимальной считается 1,5–2 года. Затем эффективность ее работы снижается, поэтому производят ротацию специалистов.

На рис. 1 представлен примерный перечень специалистов, необходимых в команде руководителя проекта, хотя этот состав может изменяться в процессе реализации проекта.

2.4. Организационные структуры управления проектом

Проект как одноразовая деятельность с ограничениями в сроках и ресурсах крайне нуждается в четкой координации усилий всех организаций, участвующих в реализации проекта. Поэтому главное требование к структурам управления проектами – обеспечение такой координации.

Лучше всего им соответствует специально организованная для этого проектная или проектно-целевая структура. Она используется для управления сложными и крупными проектами, хотя пригодна и для меньших по масштабу. Проектная структура – это специальная автономная группа во главе с руководителем проекта. Фактически именно об этой структуре говорилось в разделе 2.3 и на рис. 1. Там же описан ее примерный состав.

Проектная структура ориентирована на конечную цель – выполнение проекта, а потому способствует сокращению сроков его выполнения повышению оперативности решения текущих вопросов, связанных с ходом выполнения проекта; более сбалансированной увязке программы работ с ресурсными возможностями подрядной фирмы; экономии ресурсов, а также более объективной оценке деятельности отдельных специалистов.

Схема проектной структуры управления проектами изображена на рис. 2.

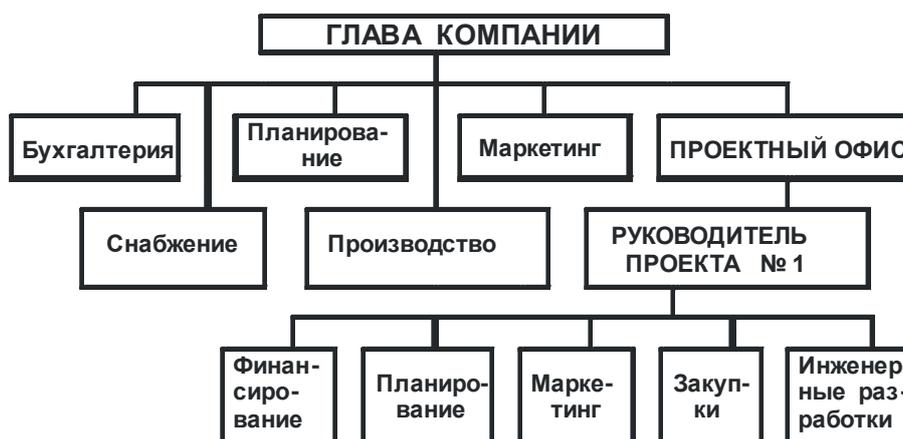


Рис. 2. Проектная структура управления проектами в составе предприятия [5]

Проектная группа управляет трудовыми, финансовыми, материальными и другими ресурсами, задействованными в проекте, и распускается лишь после завершения работ по созданию и сдаче в эксплуатацию проектируемого предприятия. Ее деятельность целиком сосредоточена на управлении всеми работами, выполняемыми для осуществления проекта, а от повседневных производственных обязанностей члены этой группы освобождены.

В противоположность ей функциональная структура никого не освобождает от производственной деятельности. Это относится даже к руководителю проекта, роль которого исполняет директор предприятия или один из его заместителей. Зато она не требует специальных штатных единиц. Все участники проекта работают на своих рабочих местах под руководством своих непосредственных начальников – руководителей функциональных подразделений. Лишь некоторых участников директор назначает координаторами работ, но они не имеют права принимать решения. Они могут лишь информировать директора о состоянии дел и возникающих проблемах.

Такая структура используется лишь для самых малых и краткосрочных проектов. У нее есть положительные стороны, например высокий уровень контроля над качеством выполнения работ, ведь его осуществляют квалифицированные специалисты – начальники функциональных подразделений. Однако принимать решения имеет право только высший руководитель предприятия, и без того перегруженный повседневной работой. Это приводит к задержкам в реализации проекта.

Поэтому чаще используют промежуточную между этими крайними формами матричную структуру. Матричной она называется потому, что в ней применяются как вертикальные, так и горизонтальные связи между руководителями и исполнителями (рис. 3).

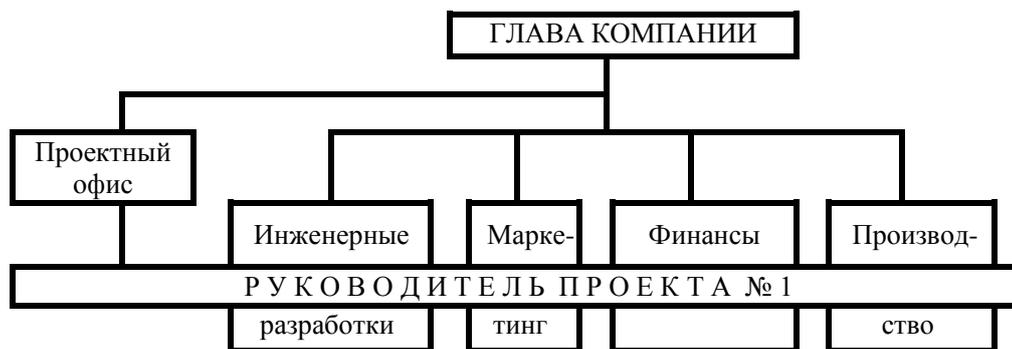


Рис. 3. Матричная структура управления проектами в составе предприятия [5]

Для выполнения проекта глава предприятия выделяет на определенный календарный период специалистов из разных функциональных подразделений. Эти сотрудники остаются на своих рабочих местах и продолжают подчиняться своим прежним руководителям. Но наряду с этим часть своего рабочего времени они посвящают выполнению проектных работ под руководством руководителя проекта. Начальники отделов не могут поручать выделенным сотрудникам какие-либо другие временные или постоянные задания без согласования с руководителем проекта.

Матричная структура стремится максимально использовать достоинства проектной и функциональной структур при минимизации их недостатков. Основные преимущества матричной организационной структуры – это гибкое маневрирование трудовыми ресурсами за счет перераспределения специалистов между проектами, координация деятельности работников различных функциональных подразделений и ясность целей проекта, обеспечиваемая руководителем проекта. Главный недостаток заключается в том, что в такой структуре у сотрудника появляются два руководителя: по вертикали он подотчетен начальнику функционального подразделения, а по горизонтали – руководителю проекта. В конфликтной ситуации он может оказаться между двух огней. Руководитель проекта часто ощущает, что у него недостаточно полномочий в отношении ресурсов функциональных подразделений, в то время как начальник функционального подразделения часто считает, что руководитель проекта вторгается на его территорию. Поэтому необходимо точно определить роли, сферу ответственности и полномочия каждого из действующих лиц. В функции руководителя проекта входит определение того, что именно и когда должно быть сделано, между тем как функциональное подразделение отвечает за то, кто и как это сделает [1].

При малом числе штатных помощников руководителя проекта (членов проектной команды) эта структура похожа на функциональную, при большем – на проектную.

Матричная структура считается хорошей для малых и средних по масштабу проектов. При выполнении крупных проектов она малоэффективна из-за возрастания сложности сети коммуникаций, что приводит к существенному замедлению процессов принятия управленческих решений.

2.5. Декомпозиция (структуризация) проекта

Управлять проектом как единым неупорядоченным целым практически невозможно. Необходимо расчленить его по какому-либо принципу на более мелкие фрагменты, подвергнуть его декомпозиции. Опыт стран с рыночной экономикой показал, что целесообразно начинать декомпозицию проекта с построения структуры разбиения работ (по-английски – *Work Breakdown Structure*, сокращенно – *WBS*). При декомпозиции проекта образуется структура в виде дерева (рис. 4).

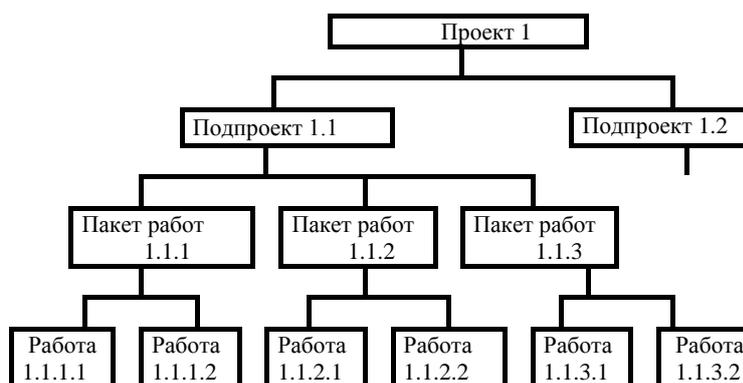


Рис. 4. Структура разбиения работ (СРР)

Каждому элементу разбиения присваивается уникальный цифровой идентификатор, выполняющий ту же роль, что и путь компьютерного файла.

Принципы, которыми руководствуются при таком разбиении, могут быть различными, что зависит от характера проекта. Чаще всего за основу разбиения принимаются:

- компоненты товара (или объекта, направления деятельности, услуги, мероприятия и т. п.), являющегося результатом осуществления проекта;
- процессные или функциональные элементы деятельности предприятия, реализующего проект;
- этапы жизненного цикла проекта;
- подразделения организационной структуры предприятия (или всего коллектива участников проекта, в том числе – сторонние организации);
- территориальное расположение, если проект осуществляется в различных географических пунктах или в нескольких удаленных друг от друга местах.

Аналогично описанному выше способу производится организационная структуризация (Organization Breakdown Structure, OBS). Структурная схема организации (ССО) разбивает коллектив участников проекта, образуя подобное дерево. В качестве примера покажем ситуацию, когда коллектив для разработки бизнес-плана проекта разбивается на 3 группы – маркетинговую, производственную и финансовую (рис. 5).

Располагая по оси абсцисс структуру разбиения работ, а по оси ординат – структурную схему организации, строят матрицу ответственности.

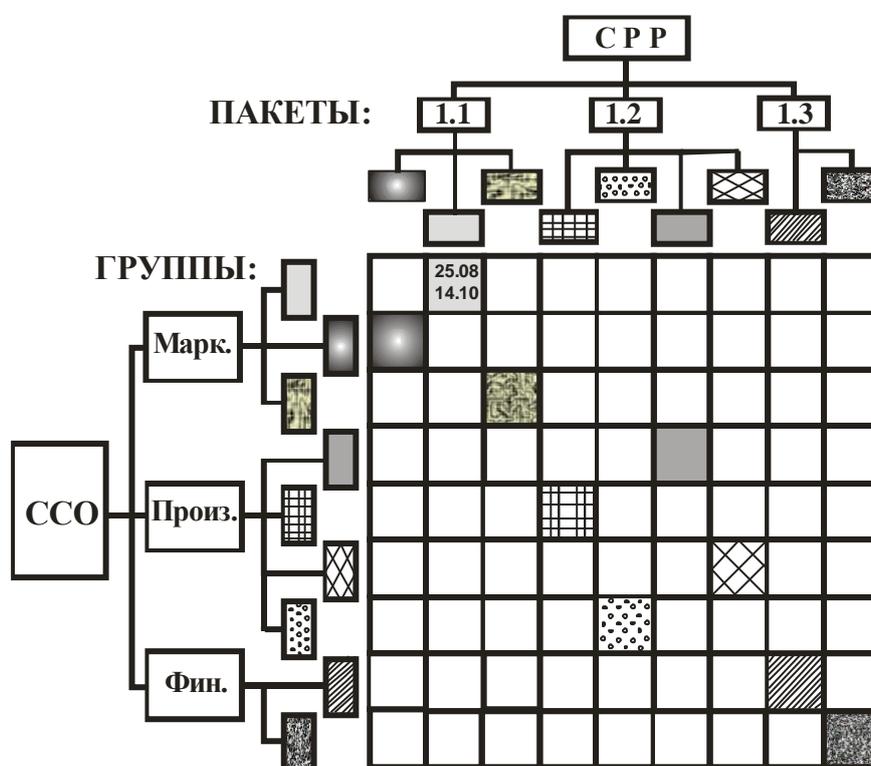


Рис. 5. Матрица ответственности

Матрица ответственности – наглядный инструмент для контроля исполнения работ руководителем проекта, т. к. обеспечивает согласование структуры ответственности за выполнение пакетов и отдельных работ. Квадрат, лежащий на пересечении вертикальной полосы, идущей вниз от какой-либо работы, с горизонтальной полосой, расположенной справа от работника соответствующей специальности, расцветивается или заштриховывается так же, как сама работа и отвечающий за ее выполнение участник проекта. В этом квадрате можно еще поместить сроки начала и окончания выполнения работы. Полученная в таком случае матрица может выполнять также функцию календарного плана, хотя для этой цели имеются другие методы, рассматриваемые ниже.

2.6. Календарное планирование

Для календарного планирования задания по оформлению бизнес-плана необходимо провести его декомпозицию на пакеты работ и на отдельные работы, оценить продолжительность каждой из них и устано-

вить их последовательность, т. е. точно определить, какие работы должны быть закончены, чтобы могла начаться другая работа. Сначала составляют их перечень в виде структурно-временной таблицы.

В табл. 3 приведен перечень основных работ, которые, как мы установили ранее, необходимы для разработки бизнес-плана проекта.

Таблица 3

Основные параметры работ по созданию бизнес-плана проекта

Работа	Содержание работ	Продолжительность работ (дни)	Предыдущая работа
A	Выработка концепции проекта	16	нет
B	Выбор и обоснование места его осуществления	27	A
C	Изучение потенциального рынка	35	A
D	Разработка сметы инвестиций и выбор инвесторов	32	A
E	Составление плана маркетинга	25	B, C
F	Разработка производственного плана	32	D, E
G	Разработка финансового плана	25	F
H	Разработка организационного плана	21	F
J	Написание резюме бизнес-плана	7	G, H

Диаграммы Ганта. Один из наиболее часто используемых методов календарного планирования – построение линейных (ленточных) диаграмм. Он разработан, как уже говорилось выше, американским инженером Гантом.

Диаграмма Ганта – это линейный график, задающий сроки начала и окончания взаимосвязанных действий, образующих единый процесс, который необходимо выполнить для достижения цели проекта. На рис. 6 изображена диаграмма Ганта задания по разработке бизнес-плана технического проекта, приведенного в нашем примере, созданная на основе данных табл. 3.

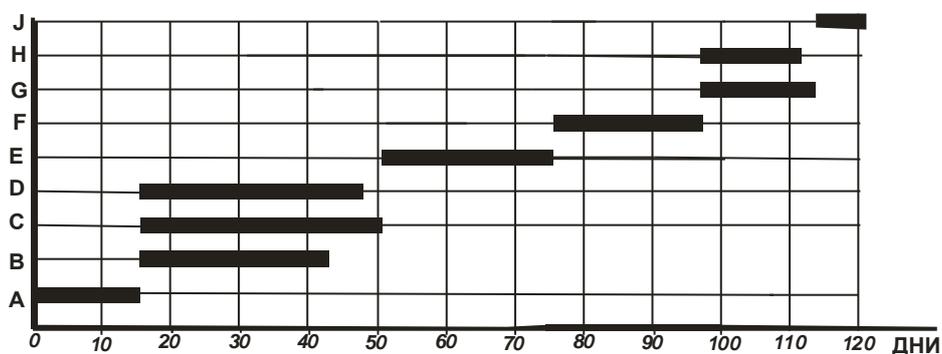


Рис. 6. Диаграмма Ганта для разработки бизнес-плана проекта

На линейном графике каждая работа изображается горизонтальным отрезком, длина которого в соответствующем масштабе равна продолжительности работы. Начало выполнения каждой работы откладывается на графике от момента окончания предшествующей работы.

Как видно из диаграммы, многие работы выполняются одновременно, параллельно друг другу. Поэтому общая продолжительность разработки бизнес-плана не равна сумме продолжительностей всех перечисленных выше работ, а составляет 121 день.

Метод диаграмм Ганта особенно важно использовать при планировании инвестиционной фазы проекта. Он позволяет выделить параллельные этапы работ и максимально сократить сроки реализации проекта.

Сетевые графики. При планировании сложных проектов наиболее эффективны методы сетевого планирования и управления (СПУ). Доступность и простота этих методов позволяют широко применять их в практической деятельности.

Сетевой график представляет собой множество геометрических фигур (вершин), соединенных между собой стрелками (их называют дугами). Различают два типа сетей. В одном – вершинами являются работы, в другом – события. Первый тип сетевых графиков более удобен, поэтому ограничимся его рассмотрением.

Работами в сетевых моделях считаются любые действия, трудовые процессы, сопровождающиеся затратами ресурсов и времени и приводящие к определенным результатам (событиям). Причем имеются в ви-

ду не только реальные хозяйственные или технологические процессы, требующие затрат времени и ресурсов, но и процессы, потребляющие только время. Например, естественная сушка материалов, красок, лаков, пропитка материалов различными химикатами (например, при засолке рыбы, овощей), затвердевание бетона и т. п.

Каждая работа изображается прямоугольником, разбитым на 7 секторов (рис. 7).

Раннее начало	Продолжительность работы	Раннее окончание
Наименование работы		
Позднее начало	Резерв времени работы	Позднее окончание

Рис. 7. Основные параметры работы в сетевом графике [5]

Построение и расчет сетевого графика рассмотрим на приведенном выше примере.

На основании сведений о продолжительности работ и о предшествующих работах, которые приведены в табл. 3, составляется сетевой график (рис. 8).

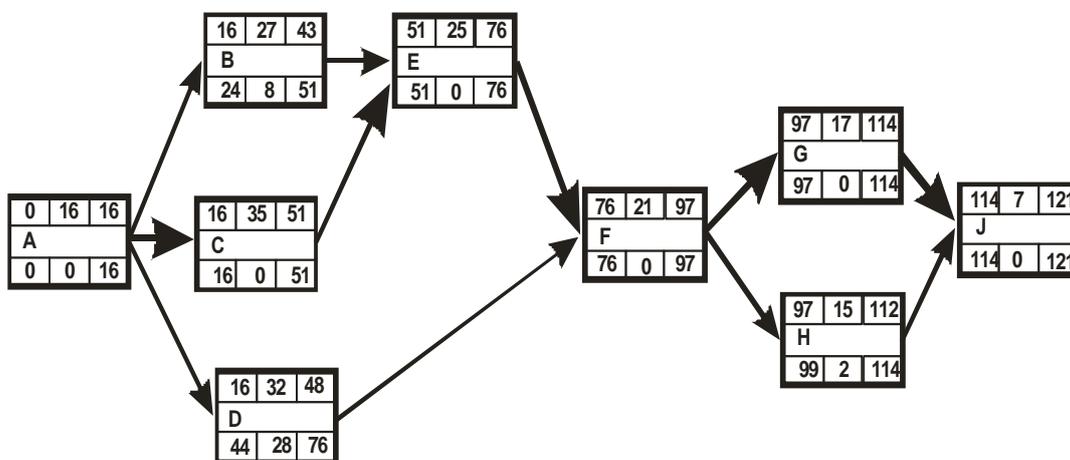


Рис. 8. Сетевой график задания по оформлению бизнес-плана проекта

Работы (прямоугольники) располагаются в порядке их выполнения, причем между взаимосвязанными работами (теми, для которых в табл. 3 указана предшествующая работа) изображается стрелка, идущая от предшествующей работы к следующей.

При построении графика типа «вершины – работы» сроки наступления событий не определяются, рассчитываются только остальные параметры сетевой модели. Даты раннего начала и окончания работ вычисляются на этапе прямого прохода по сети. Время раннего начала первой работы равно нулю, прибавляя к нему продолжительность работы, получаем время ее раннего окончания. Затем раннее окончание преобразуется в раннее начало следующей работы. Если работе предшествуют две или больше работ, то из них выбирается работа с наибольшим значением времени раннего окончания.

Даты позднего начала и окончания, а также резервы времени вычисляются при выполнении обратного прохода. Время раннего окончания последней работы принимается равным времени ее позднего окончания. Вычитая из него продолжительность этой работы, вычисляют время ее позднего начала. Оно в свою очередь преобразуется во время позднего окончания предшествующей работы. Из значений позднего начала двух (или более) последующих работ выбирается меньшее.

Резервы времени работ вычисляются как разности между датами позднего и раннего начала работы (или позднего и раннего ее окончания).

Критический путь – это последовательность работ с нулевыми резервами времени. В данном случае это путь *A-C-E-F-G-J*. Критический путь обозначается на графике жирной линией. В случае задержки выполнения любой работы на этом пути задерживается срок выполнения всего задания. Чтобы этого не произошло, контролю над выполнением именно этих работ следует уделить наибольшее внимание. Внимание надо обратить и на другие работы, имеющие малые резервы времени (в нашем примере это работа *H*, резерв которой составляет всего 2 дня). Такие работы называются субкритическими. Три работы (*B*, *D* и *H*) имеют резервы времени, а потому не являются критическими. Их выполнение может быть задержано в

пределах вычисленного резерва времени. Это позволяет руководителю проекта оперативно манипулировать ресурсами, перебрасывая их при необходимости на критические работы с целью своевременного их завершения.

3. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Отличие проектного менеджмента от управления предприятием заключается в том, что руководителю проекта в расчетно-аналитической работе приходится постоянно учитывать также разновременность денежных потоков. Инвестиции производятся в начале осуществления проекта, а возвратные потоки (прибыль, отдача от проекта) спустя значительный отрезок времени, часто – через несколько лет. Поэтому сравнивать денежные потоки разных лет недопустимо: они неравноценны. Их стоимость следует привести к одному моменту – началу работ над проектом. Это делается путем дисконтирования.

Чтобы вычислить теперешнюю стоимость будущего денежного потока, его следует умножить на коэффициент дисконтирования:

$$K_d = \frac{1}{(1+r)^t},$$

где r – ставка дисконта (цена капитала) в долях единицы (а не в процентах); t – порядковый номер временного периода (обычно – года) будущего платежа.

Разность между суммой дисконтированных стоимостей всех будущих притоков (прибылей) и суммарной стоимостью всех первоначальных инвестиций называется чистым дисконтированным доходом (ЧДД) или чистой приведенной стоимостью (*NPV* – net present value). Это важнейший показатель эффективности проекта, на основе которого рассчитываются и остальные три показателя. Расчет производится по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{f_t}{(1+r)^t} - I,$$

где I – сумма первоначальных инвестиций; f_t – денежные поступления в периоде t (обычно – в году t); r – ставка дисконта (в долях единицы); t – порядковый номер периода (обычно – года); n – количество временных периодов расчета по данному проекту.

Проект эффективен, если ЧДД больше 0. Из нескольких вариантов проекта выбирается тот, который обеспечивает максимальную величину ЧДД.

ЧДД – абсолютный показатель экономической эффективности проекта. Для определения отдачи от каждого рубля инвестиций используют относительный показатель – ИД (индекс доходности). Его также называют индексом прибыльности, по-английски – *PI* (*profitability index*). Он равен разности дисконтированных притоков и инвестиций, а частному от деления первых на вторые.

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{f_t}{(1+r)^t}}{I}.$$

Приведенные выше формулы базируются на допущении, что инвестиции производятся однократно или многократно, но в течение короткого периода, а потому по отношению к ним не применяется дисконтирование. Чаще всего это не так. Поэтому существует более универсальная формула, учитывающая разновременный характер инвестиций.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{f_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}.$$

Важный показатель – внутренняя норма доходности (ВНД), по-английски *IRR* (*internal rate of return*). Это такая ставка дисконта, при которой ЧДД равен нулю. Для его расчета надо подставить нуль в формулу вместо *NPV* и вычислять величину r методом последовательных приближений или с помощью компьютерных программ. Практическое значение его для инвесторов очевидно: если он выше процентной ставки по депозитам надежных банков, то целесообразно вложить деньги в проект, а не в банк. Чем выше разность между ВНД и ставкой дисконта, тем привлекательнее проект. Часто инвесторы устанавливают минимальное значение ВНД для приемлемых проектов, и проекты с более низким ее значением просто не рассматривают.

Срок окупаемости показывает сроки возврата кредитов, т. е. время, когда сумма будущих денежных потоков сравняется с объемом инвестиций. Срок окупаемости проекта можно определить графическим способом, откладывая по оси абсцисс время, а по оси ординат – вложенные в проект суммы и получаемые прибыли. Кривая на рис. 9 изображает динамику этих величин в каждый момент жизненного цикла проекта.

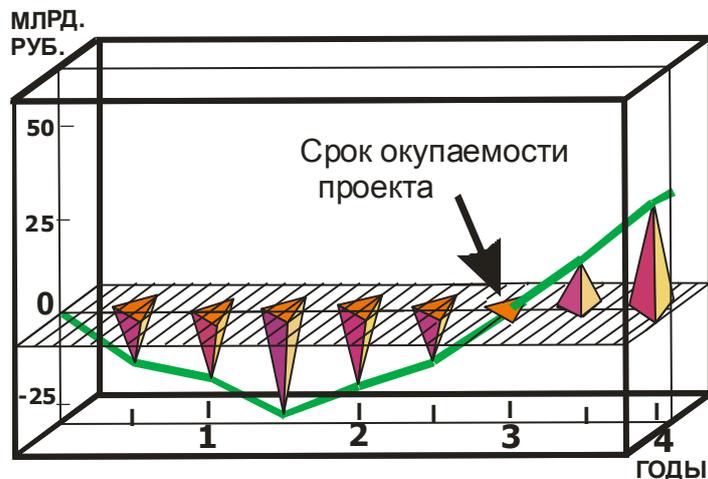


Рис. 9. Срок окупаемости проекта

Видно, как сначала растут обязательства, затем после пуска предприятия они начинают уменьшаться. Точка пересечения кривой с осью абсцисс и показывает срок окупаемости проекта. Далее нарастает прибыль предприятия, осуществившего проект. На график следует наносить дисконтированные величины инвестиций и прибыли проекта.

Итак, критерии экономической эффективности проекта следующие:

- 1) положительное значение ЧДД;
- 2) ВНД выше банковской ставки по депозитам;
- 3) индекс прибыльности инвестиций выше 1;
- 4) динамический срок окупаемости меньше нормативного.

Основной показатель – ЧДД. Выбор лучшего из альтернативных вариантов проекта проводится по максимуму ЧДД за один и тот же срок. Если величины ЧДД альтернативных проектов равны или близки, критериями выбора становятся другие показатели.

Список использованных источников

1. Арчибальд, Р.Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами / Р.Д. Арчибальд. – М. : ДМК Пресс, 2004.
2. Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты : учебник / Б.А. Колтынюк. – 2-изд. – СПб. : Изд-во Михайлова, 2002. – 621 с.
3. Мазур, И.И. Управление проектами: учеб. пособие / И.И. Мазур [и др.]. – М. : Омега-Л, 2009.
4. Управление инновационными проектами : учеб. пособие / под ред. В.Л. Попова. – М. : Инфра-М, 2009.
5. Управление проектами : учебник / Н.И. Ильин [и др.], под ред. В.Д. Шапиро – СПб. : Два-Три, 1996.
6. Фунтов, В.Н. Основы управления проектами в компании : учеб. пособие / В.Н. Фунтов. – 3-е изд. – СПб. : Питер, 2011.

СОВРЕМЕННАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СФЕРЫ УСЛУГ

С. Е. Королёва

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Сфера услуг в течение последних десятилетий рассматривается в качестве основного источника создания рабочих мест в развитых странах. Формирование рыночных отношений в нашей стране также сопровождается увеличением доли услуг в ВВП. В период реформирования экономики Республики Беларусь произошли существенные изменения в сфере услуг в направлении повышения удельного веса услуг в ВВП – с 28,5 % в 1990 г. до 44,7 % в 2003 г. Несмотря на тенденцию роста доли услуг в ВВП, сохраняется

отставание Беларуси от аналогичного показателя в развитых странах, где в сфере услуг занято более 70 % населения и обеспечивается ее вклад в ВВП около 70–80 %.

Роль и значение сферы услуг привлекли внимание как отечественных, так и зарубежных ученых: М. М. Качуриной, Т. Н. Софиной, Н. А. Платоновой, Д. В. Шопенко, К. Кларка, В. Фучса, Л. Шостак.

Тем не менее методология управления в сфере услуг пока еще находится на стадии формирования. Одной из важнейших проблем является отсутствие разделяемого большинством ученых определения понятия «услуга», что значительно снижает эффективность научных исследований. Терминологическая неопределенность затрудняет принятие решений по вопросам государственного регулирования в сфере услуг, разработку и применение соответствующего законодательства.

До начала рыночных реформ сфера услуг в белорусской экономике, как и в других бывших социалистических экономиках, была явно недостаточно развита. Возникает вопрос: в чем причина такого положения?

Причины длительного игнорирования услуг, на наш взгляд, коренятся в особенностях продуктов труда, выраженных в форме услуги: неосязаемый характер осложняет учет и мониторинг их производства и потребления. Связано это было также с хорошо известной спецификой плановой организации экономики – спрос на услуги искусственно подавлялся в пользу спроса на товары; система снабжения и сбыта отличалась сверхцентрализацией; господствовала идеология, базирующаяся на положениях К. Маркса, согласно которой производительным мог считаться только труд в сфере материального производства [1].

Крайней неопределенностью отличается и само понятие «услуга». При общепринятом широком подходе этим термином обозначают хозяйственную деятельность, результаты которой выражены в нематериальной форме, совпадают по месту и времени с производством и не могут накапливаться и храниться. То есть к «услугам» практически относят все виды и результаты трудовой деятельности, не принимающие вещную форму.

Отсутствие универсального определения «услуги вообще» вовсе не означает, что не существует другого способа определения того, что скрывается под понятием «услуги», который был бы приемлем как для эмпирического анализа экономики услуг, так и для целей торгово-политических переговоров. До сегодняшнего дня не найдено более рационального пути, чем составление перечней-классификаторов конкретных операций (сделок), сфер деятельности или результатов конкретной деятельности (потребительских благ), которые относятся к услугам. Несмотря на различия в методологии и широте охвата группируемых элементов и критериев их отбора, основой всех классификаторов является «услуга вообще», исходя из которой в качестве элемента классификатора определяется «услуга конкретная».

Первая попытка составления универсального международного классификатора услуг для целей торгово-политических переговоров относится к 1988 г. В рамках Уругвайского раунда Секретариатом Переговорной группы по услугам были рассмотрены несколько основных международных классификационных систем, имеющих отношение к услугам, которые можно условно разделить на три группы: классификаторы международных операций, классификаторы видов деятельности и классификаторы продуктов.

Примером классификации первого типа (классификаторов международных операций) является методика группировки статистических данных по международным сделкам, в том числе в сфере услуг, используемая для составления платежного баланса международным валютным фондом. Для нас же в соответствии с тем, что в Республике Беларусь в ближайшие годы планируется переход на классификатор ОКВЭД (Общесоюзный Классификатор Видов Экономической Деятельности), интерес представляет международный классификатор NACE – Общий Отраслевой Классификатор Экономической Деятельности в Европейском Сообществе, по которому считаются «услуги» в странах с развитыми рыночными отношениями.

Имеются четыре основные характеристики услуг, по которым наблюдается совпадение точек зрения. Так, Ф. Котлер, В. Д. Маркова, В. П. Хлусов выделяют: неосязаемость, неотделимость, непостоянство, несохраняемость [2].

Основным отличием услуг от материальных объектов является их неосязаемость, т. к. услуги представляют собой действия или процессы, что затрудняет использование органов вкуса, зрения, осязания.

Несохраняемость связана с тем, что многие услуги нельзя хранить, перепродавать или вернуть, как, например, место в автобусе или прическу.

С учетом вышесказанного, наиболее приемлемым определением, на наш взгляд, является определение, данное российским ученым В.А. Левизовым: «Услуга представляет собой процесс взаимодействия исполнителя услуги с потребителем и его внешней средой, при этом все участники процесса являются сложными целенаправленными системами» [3].

Вышеприведенное определение позволяет объяснить основные характеристики услуги. Сложный характер систем предопределяет непостоянство услуги. Так как услуга осуществляется в течение определенного временного интервала, а возврат в прошлое невозможен, то процесс обслуживания не может быть со-

хранен. Взаимодействие между потребителем и исполнителем услуги ведет к неотделимости услуги. Так как процесс представляет собой динамическое явление, то он является нематериальным объектом и поэтому не может быть осязаем.

Описывая развитие человеческого общества тремя основными стадиями (доиндустриальное общество, индустриальное общество, постиндустриальное) экономисты отмечают, что доминирующей характеристикой деловой активности в постиндустриальном обществе являются производство услуг. Значение имеют не мощность машин, тем более не мускулы, а информация и знания.

При обобщении научных исследований по данному вопросу, на наш взгляд причины роста услуг видятся в следующем:

- увеличение эффективности в сельском хозяйстве и на производстве, которое освобождает рабочую силу для услуг;
- поток рабочих из сельского хозяйства и других добывающих отраслей в производство, а затем в сферу услуг;
- рост дохода на душу населения;
- урбанизация;
- демографические перемены;
- расширение международной торговли;
- рост услуг, сопутствующих производству [4].

Во многих странах экономическая роль услуг в течении десятилетий устойчиво растет. В промышленных государствах в начале 1990-х гг. доля услуг в ВВП превышала 65 % и достигла значительной величины в других странах. Домашние хозяйства и фирмы требовали большего количества услуг и лучшего их качества. Такое увеличение спроса объясняется четырьмя направлениями развития; растущей потребностью в услугах вообще, дезинтеграцией услуг, прежде осуществляемых внутренними силами, приватизацией государственного обслуживания и прогрессом в компьютерных и телекоммуникационных технологиях.

Список использованных источников

1. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 26, ч. 1. – С. 413.
2. Hill, T.P. On goods and services / T.P. Hill // *The Review of Income and Wealth*. – 1977. – V. 23. – P. 315–338.
3. Левизов, В.А. Стратегическое управление в сфере услуг / В.А. Левизов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭ, 2002. – 81 с.
4. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг / К. Хаксевер, Б. Рендер, Г. Мердик. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2002. – 752 с.

РАЗВИТИЕ ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ. ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Е. О. Коршак

Научный руководитель: **И. Г. Возмитель**, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

В последнее время потребности в транспортных услугах только растут. Однако существующая инфраструктура уже не в состоянии обеспечить потребности экономики. Значительная часть объектов инфраструктуры выходит из строя, стала технически непригодной, морально устаревают. Несмотря на общую адаптацию транспорта к рыночным условиям, состояние транспортной отрасли и уровень ее развития в настоящее время нельзя считать удовлетворительными. Программа развития транспортной инфраструктуры предполагает развитие комплексов придорожного сервиса четырех форматов, ориентированных на легковой и грузовой транспорт, различающихся размером и составом услуг. Каждый из форматов в зависимости от местоположения может состоять из разного набора функций и операторов, но все объекты должны находиться под единым управлением и брендом. Такой подход даст оптимальное сочетание гибкости, операционной отдачи и капитализации.

Транспортная инфраструктура направлена на удовлетворение потребностей экономики и населения страны в перевозках, надежный внутренний и международный товарообмен при соблюдении требований национальной, экономической и экологической безопасности, планомерное и пропорциональное развитие

наземных, водных и воздушных путей сообщения на перспективу, региональную транспортную обеспеченность, а также мобилизационную готовность к выполнению перевозок в чрезвычайных ситуациях. Транспортные услуги должны стать доступными для большей части населения.

Улучшение придорожного сервиса является фактором, необходимым для развития туризма в нашей стране. Однако эта проблема может быть решена только координированными действиями сразу нескольких ведомств.

По официальным данным, на 1 июня 2011 г. в республике функционировало 907 объектов торговли придорожного сервиса, в том числе: 372 автозаправочные станции, 229 магазинов, 351 объект общественного питания. Платные услуги (бытового, гостиничного, ремонтного характера и др.) оказываются на 122 объектах. В настоящее время ведутся строительство и реконструкция еще почти 70 объектов, а по итогам нынешнего года перед ответственными исполнителями в лице «Белнефтехима», облисполкомов, Минторга и Белкоопсоюза поставлена задача ввести 48 объектов – АЗС, моек, СТО, гостиниц, охраняемых стоянок и пунктов питания. Но главная проблема, которую необходимо решить, – это привлечение инвесторов, заинтересованных во вложении средств в придорожный сервис.

Вне зависимости от экономической конъюнктуры объемы грузоперевозок и пассажиропотоков в долгосрочной перспективе будут расти. Следовательно, обслуживающая этот поток придорожная инфраструктура является стратегическим инвестиционным бизнесом.

В целях создания благоприятных условий для развития придорожного сервиса на республиканских автомобильных дорогах, обеспечения эффективного использования транзитных возможностей Республики Беларусь принят Указ Президента Республики Беларусь от 15 мая 2008 г. № 270 «О мерах по развитию придорожного сервиса» (с изменениями и дополнениями; далее – Указ). Согласно Указу к объектам придорожного сервиса относятся капитальные строения (здания, сооружения), расположенные на придорожной полосе (в контролируемой зоне) республиканских автомобильных дорог, а также расположенные на земельном участке, часть которого находится на придорожной полосе (в контролируемой зоне), а другая часть непосредственно прилегает к придорожной полосе (контролируемой зоне) республиканских автомобильных дорог, и предназначенные для обслуживания участников дорожного движения в пути следования (мотели, хостелы, гостиницы, кемпинги, станции технического обслуживания, объекты торговли и общественного питания, мойки, охраняемые стоянки, стоянки для автофургонов и автоприцепов для жилья), за исключением объектов, расположенных на земельных участках, предоставленных для строительства и (или) обслуживания автозаправочных станций. Указом, в частности, установлено, что:

- освобождаются от земельного налога земельные участки, предоставляемые для строительства объектов придорожного сервиса и инженерной инфраструктуры к ним, в течение периода проведения проектных работ и осуществляемых в пределах нормативных сроков, определенных в проектной документации, строительных работ, а также земельные участки, занятые объектами придорожного сервиса, в течение двух лет после ввода таких объектов в эксплуатацию;
- строительство объектов придорожного сервиса и инженерной инфраструктуры к ним осуществляется без возмещения потерь сельскохозяйственного и (или) лесохозяйственного производства, вызванных изъятием сельскохозяйственных земель и земель лесного фонда для целей, не связанных с ведением сельского и лесного хозяйства. Владельцы объектов придорожного сервиса могут воспользоваться как общими льготами, адресованными большинству плательщиков в соответствии с Налоговым кодексом Республики Беларусь, так и льготами, непосредственно связанными с наличием этих объектов.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 16 марта 2011 г. № 321 «О внесении изменений и дополнений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 сентября 2008 г. № 1326» устанавливается три уровня объектов сервиса в зависимости от видов и количества оказываемых услуг. К первому уровню относятся площадки для отдыха со стоянкой для машин и благоустроенной территорией (пешеходные дорожки, беседки, отапливаемые санитарно-бытовые помещения, столики со скамьями и малые архитектурные формы). На втором уровне ко всему вышперечисленному добавляется пункт общественного питания. Третий уровень подразумевает плюс ко всему автозаправочную станцию. На объектах второго и третьего уровней возможно дополнительное размещение гостиниц, туристических бюро, станций технического обслуживания, охраняемых стоянок, моек и иных сооружений.

При этом в случае размещения объекта третьего уровня строительство переходно-скоростных полос и площадок отдыха со стоянками для транспорта обеспечивается за счет республиканского бюджета. Согласно принятому постановлению, строительство новых объектов на магистральных дорогах (с индексом «М» или «М/Е») будет осуществляться только в местах, предусмотренных генеральной схемой развития объектов придорожного сервиса.

Кроме того, документом расширяются и четко определяются границы, в пределах которых комплекс будет отнесен к объектам придорожного сервиса, – для беспрепятственного получения льгот инвесторам

таких проектов. А вот понятие «временный объект придорожного сервиса» будет исключено как не отвечающее эстетическим, санитарным и другим современным требованиям.

Любому водителю, будь то дальнбойщик или путешественник, жизненно необходимы три вещи: еда, сон и, простите, туалет. В ближайшее время планируется решить санитарный вопрос. В первую очередь будет проведена инспекция магистральных автодорог, входящих в международные транспортные коридоры. По ее результатам будут определены места установки и строительства малых благоустроенных туалетов и больших туалетов для обслуживания туристических групп, их необходимое количество и график строительства. Решение указанной проблемы не только благоприятно отразится на имидже страны, но и банально сделает леса чище.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что придорожный сервис может стать одним из самых приоритетных и привлекательных направлений предпринимательства и позволит субъектам хозяйствования поступательно расширять и развивать свой бизнес.

Список использованных источников

1. Гаджинский, А.М. Логистика : учебник для студентов высш. учеб. заведений / А.М. Гаджинский. – 12-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2006.
2. О мерах по развитию придорожного сервиса : Указ Президента Респ. Беларусь, 15 мая 2008 г., № 270 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 31.01.2013 г. // Консультант Плюс : Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

К. С. Костевич, Е. М. Попок

Научный руководитель: **Ю. Г. Конаневич**

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Современное состояние мировых экономических и политических отношений позволяет без каких-либо сомнений согласиться с тезисом о том, что миром правят не правительства, а транснациональные корпорации. Именно в рамках транснациональных корпораций в настоящее время сконцентрированы основные мировые финансовые и производственные ресурсы.

Наиболее известными транснациональными корпорациями являются Coca-Cola Company, General Motors, Ford, Volkswagen Group, Toyota, BMW, Royal Dutch Shell, British Petroleum, Microsoft, Mitsubishi, Philips и др. 300 наиболее крупных транснациональных корпораций по приблизительным оценкам контролируют до четверти всех мировых производственных активов. Ежегодный объем продаж отдельных транснациональных корпораций превышает годовой валовой внутренний продукт (ВВП) многих стран мира. К примеру, объем продаж Royal Dutch Shell равен ВВП Республики Иран. Трансграничные торговые операции в рамках транснациональных корпораций превышают объем мирового экспорта. По оценкам ООН в категорию транснациональных корпораций включаются до 45 тыс. головных (материнских) корпораций и 280 тыс. их зарубежных отделений. При этом до половины всех транснациональных корпораций базируются в трех государствах: США (около 25 %), Великобритании и Японии (примерно по 12–13 %) [1, с. 383].

В юридической науке существует мнение, что «корпорация» происходит от латинского выражения «*corpus habere*», обозначающего права юридической лица. Транснациональные корпорации, как правовое и организационное явление, насчитывают не столь длинную историю, как корпорации в принципе. При этом следует отметить, что, несмотря на интенсивные процессы глобализации и интеграции, в мире не существует единых подходов к определению правовой природы транснациональных корпораций и содержания правового регулирования их деятельности. Более того, в правовой науке отсутствует единое определение понятия «транснациональная корпорация», что обусловлено, в первую очередь отсутствием данного понятия на законодательном уровне того или иного государства. Важно заметить, что большинство мнений на этот счет являются спорными, в связи с тем, что исследователи не учитывают всей специфики транснациональных корпораций.

Некоторые ученые выделяют следующие критерии отнесения корпораций к транснациональным:

- 1) количество стран, в которых действует компания (в соответствии с различными подходами от 2 до 6);

- 2) определенное минимальное число стран, в которых размещены производственные мощности компании;
- 3) определенный размер, которого достигла компания;
- 4) минимум доли иностранных операций в доходах или продажах фирмы (как правило, 25 %);
- 5) владение не менее чем 25 % голосующих акций в трех или более странах – тот минимум долевого участия в зарубежном акционерном капитале, который обеспечивал бы фирме контроль над экономической деятельностью зарубежного предприятия и представлял бы прямые зарубежные инвестиции;
- 6) многонациональный состав персонала компании, состав ее высшего руководства [2, с. 38].

Таким образом, международный, многонациональный характер деятельности транснациональных корпораций является важнейшим признаком, наделяющим корпорации особым правовым положением, которое не может остаться без строгого нормативного урегулирования.

В настоящее время Республика Беларусь является участником такого межгосударственного объединения, как Единое экономическое пространство, которое в полную силу заработало с 1 января 2012 г. Единое экономическое пространство является логическим продолжением Евразийского экономического сообщества, на основе которого был сформирован Таможенный союз ЕврАзЭС.

Стоит отметить, что в рамках Единого экономического пространства вопросам деятельности транснациональных корпораций уделяется значительное внимание. Еще 28 мая 2004 г. Межпарламентской Ассамблеей Евразийского экономического сообщества было принято постановление № 5-18 «О типовых проектах законодательных актов МПА ЕврАзЭС в сфере экономики и финансов («Об объединениях коммерческих организаций», «О транснациональных корпорациях»)). В соответствии со ст. 3 Типового проекта законодательного акта МПА ЕврАзЭС «О транснациональных корпорациях», под транснациональной корпорацией понимается юридическое лицо (совокупность юридических лиц): имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более государств; образованное юридическими лицами двух и более государств; осуществляющее постоянную уставную деятельность либо капитальные вложения на территории двух и более государств.

При этом, в рамках ЕврАзЭС, а, следовательно, и в рамках Единого экономического пространства, принято считать, что Центральная компания транснациональной корпорации может быть зарегистрирована в форме коммерческой организации либо некоммерческого объединения коммерческих организаций (ассоциации, союза, некоммерческого партнерства или иное) в соответствии с законодательством государства места регистрации. Таким образом, Типовой проект законодательного акта МПА ЕврАзЭС «О транснациональных корпорациях» предоставляет более широкие возможности в правовом регулировании деятельности транснациональных корпораций. Однако сформулированные в данном проекте положения до настоящего момента не нашли отражения в национальном праве Республики Беларусь.

Конвенция государств – участников СНГ о транснациональных корпорациях от 6 марта 1998 г., регламентирующая, в том числе, деятельность транснациональных корпораций в рамках Единого экономического пространства, поскольку ее участниками являются все члены ЕЭП, рассматривает транснациональную корпорацию как юридическое лицо (совокупность юридических лиц): имеющее в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество на территориях двух и более Сторон Конвенции о транснациональных корпорациях; образованное юридическими лицами двух и более Сторон Конвенции о транснациональных корпорациях; зарегистрированное в качестве корпорации в соответствии с Конвенции о транснациональных корпорациях. При этом, оговаривается, что понятие «транснациональная корпорация» включает в себя различные транснациональные структуры, в том числе финансово-промышленные группы, компании, концерны, холдинги, совместные предприятия, акционерные общества с иностранным участием и т. п. (ст. 2) [3].

Право собственности корпорации и других юридических лиц, входящих в ее состав, на прибыль и произведенную продукцию определяется законодательством Сторон Конвенции о транснациональных корпорациях, юридические лица которых входят в корпорацию, или на основании отдельного межправительственного соглашения. Налогообложение юридических лиц, входящих в корпорацию, осуществляется по месту их нахождения в соответствии с законодательством государства – места пребывания (ст. 11) [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что Конвенция государств – участников СНГ о транснациональных корпорациях не конкретизирует организационно-правовую форму транснациональной корпорации, отдавая данный вопрос на усмотрение каждого из государств – участников Конвенции, однако толкование приведенных норм позволяет сделать вывод о том, что она однозначно допускает создание и деятельность транснациональной корпорации в форме коммерческой организации. Между тем, данные положения международного договора так и не нашли своего отражения в национальном законодательстве Республики Беларусь.

Стоит отметить, что проблема определения понятия транснациональной корпорации и порядка правового регулирования их деятельности присутствует и в правовой системе Российской Федерации – государства-лидера в Единого экономического пространства, а также в других государствах – членах Единого экономического пространства.

Однако, по нашему мнению, правовое регулированием деятельности транснациональных корпораций в государствах – членах Единого экономического пространства в настоящее время является нерезультативным, в связи с тем, что до недавнего времени каждое из них в отдельности были довольно закрытыми экономическими и политическими образованиями, в то время, как особенность правового положения транснациональной корпорации состоит в значительной самостоятельности ее деятельности и управления экономической деятельности по отношению к государственным институтам, поскольку входящие в ее состав организации создаются и действуют на территории сразу нескольких государств, в связи, с чем транснациональная корпорация имеет довольно высокую степень автономности и независимости от воли конкретного государства.

Однако самостоятельный характер деятельности не исключает подчиненности транснациональной корпорации праву государства, в котором она осуществляет свою деятельность. Так, в Соглашении стран СНГ от 15 апреля 1994 г. «О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых, смешанных транснациональных объединений» указывается, что транснациональные объединения являются юридическими лицами по законодательству государства их регистрации. Статус филиалов и представительств транснациональных корпораций определяется в учредительных документах в соответствии с законодательством государства местонахождения филиалов и представительств (ст. 5) [4]. Однако международные договоренности в рамках СНГ и, соответственно, ЕЭП, предполагают возможность создания транснациональных корпораций. Транснациональные корпорации могут создаваться как на основе межправительственных соглашений, так и путем заключения договоров непосредственно между хозяйствующими субъектами (ст. 3) [4].

Статья 2 Хартии экономических прав и обязанностей государств, провозглашенной Генеральной Ассамблеей в ее резолюции 3281 (XXIX) от 12 декабря 1974 г., указывает, что каждое государство имеет право регулировать и контролировать деятельность транснациональных корпораций в пределах действия своей национальной юрисдикции и принимать меры по обеспечению того, чтобы такая деятельность не противоречила его законам, нормам и постановлениям и соответствовала его экономической и социальной политике. Транснациональные корпорации не должны вмешиваться во внутренние дела принимающего государства. Каждое государство должно, с полным учетом своих суверенных прав, сотрудничать с другими государствами в деле осуществления данного права [5, с. 135].

Таким образом, можно констатировать, что в Республике Беларусь и в рамках Единого экономического пространства, членом которого является Республика Беларусь, в полной мере реализуется указанный принцип.

В соответствии со ст. 2 Соглашения о формировании Единого экономического пространства, ратифицированного Законом Республики Беларусь от 14 мая 2004 г. № 276-З «О ратификации Соглашения о формировании Единого экономического пространства», поэтапное решение задач углубления интеграции обуславливается фактическим решением следующих задач:

- 1) формирование зоны свободной торговли без изъятий и ограничений, предполагающей неприменение во взаимной торговле антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер на базе проведения единой политики в области тарифного и нетарифного регулирования, единых правил конкуренции, применения субсидий и иных форм государственной поддержки;
- 2) унификация принципов разработки и применения технических регламентов и стандартов, санитарных и фитосанитарных норм;
- 3) гармонизация макроэкономической политики;
- 4) создание условий для свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы;
- 5) гармонизация законодательств государств – членов Единого экономического пространства в той мере, в какой это необходимо для функционирования Единого экономического пространства, включая торговую и конкурентную политику;
- 6) формирование единых принципов регулирования деятельности естественных монополий (в сфере железнодорожного транспорта, магистральных телекоммуникаций, транспортировки электроэнергии, нефти, газа и других сферах), единой конкурентной политики и обеспечение недискриминационного доступа и равного уровня тарифов на услуги субъектов естественных монополий [6].

Приведенные нормы позволяют констатировать, что в процессе формирования Единого экономического пространства должна происходить унификация подходов и к деятельности транснациональных корпораций на всей территории Единого экономического пространства.

В соответствии с Договором о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2011 г. Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация учредили Евразийскую экономическую комиссию как единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза и Единого экономического пространства, основной задачей которой является обеспечение условий функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также выработка предложений в сфере экономической интеграции в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства (ст. 1) [7].

Евразийская экономическая комиссия в пределах своих полномочий принимает решения, имеющие обязательный характер для государств – участников Единого экономического пространства и Таможенного союза, и рекомендации, не носящие обязательного характера. Решения Евразийской экономической комиссии входят в договорно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства и подлежат непосредственному применению на территориях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства (ст. 5) [7].

Евразийская экономическая комиссия осуществляет свою деятельность в пределах полномочий, предусмотренных Договором о Евразийской экономической комиссии, международными договорами, формирующими договорно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также решениями Высшего Евразийского экономического совета в следующих сферах: таможенно-тарифное и нетарифное регулирование; таможенное администрирование; техническое регулирование; санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры; зачисление и распределение ввозных таможенных пошлин; установление торговых режимов в отношении третьих стран; статистика внешней и взаимной торговли; макроэкономическая политика; конкурентная политика; промышленные и сельскохозяйственные субсидии; энергетическая политика; естественные монополии; государственные и (или) муниципальные закупки; взаимная торговля услугами и инвестиции; транспорт и перевозки; валютная политика; охрана и защита результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации товаров, работ и услуг; трудовая миграция; финансовые рынки (банковская сфера, сфера страхования, валютный рынок, рынок ценных бумаг); иные сферы (ст. 5) [7].

Исходя из этого, в рамках Единого экономического пространства в настоящее время появился наднациональный орган, способный осуществлять целенаправленную работу по унификации подходов к правовому регулированию в рамках Единого экономического пространства различных институтов.

На основании проведенного исследования, полагаем, что в настоящее время созданы все предпосылки для разработки единых правил определения правовой природы транснациональных корпораций и порядка правового регулирования их деятельности в пределах Единого экономического пространства. В связи с этим, видится целесообразным, выступление Республики Беларусь в качестве инициатора разработки и принятия международного договора в рамках Единого экономического пространства о транснациональных корпорациях, на основе которого каждое государство – член Единого экономического пространства приняло бы единый национальный нормативный правовой акт о транснациональных корпорациях либо дополнило действующий на территории каждой из стран гражданский кодекс соответствующей главой о транснациональных корпорациях.

Осуществление подобной работы и, как результат, ее воплощение в соответствующие международные договоры и нормативные правовые акты государств – членов Единого экономического пространства позволило бы выйти как Республике Беларусь, так и иным государствам – членам Единого экономического пространства в авангард правового регулирования такого организационно-правового явления, как транснациональная корпорация.

Республика Беларусь обладает достаточным потенциалом для выполнения такой работы самостоятельно. Таким образом, Республика Беларусь могла бы опередить своих партнеров по Единому экономическому пространству и самостоятельно разработать национальное законодательство о транснациональных корпорациях, которое впоследствии легло бы в основу нормативно-правовой базы Единого экономического пространства.

Совершенствование законодательства в данной сфере и выработка новых подходов к правовому регулированию транснациональной экономической деятельности позволит с максимальным эффектом реализовать национальные интересы страны, тем более, что высшее руководство Республики Беларусь, в частности, Председатель Совета Министров Республики Беларусь Михаил Мясникович заявил о том, что Беларусь будет стремиться в транснациональные корпорации [8].

Список использованных источников

1. Вельяминов, Г.М. Международное экономическое право и процесс : акад. курс : учебник / Г.М. Вельяминов. – М. : Волтерс Клувер, 2004. – 477 с.

2. Владимирова, И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 38.
3. О транснациональных корпорациях : Конвенция от 6 марта 1998 г. : ратифицирована Законом Респ. Беларусь, 06.11.1998 г., № 208-3 : заключена в г. Москве 06.03.1998 // Ведымадзі Нац. сходу Рэсп. Беларусь. – 1999. – № 31. – Ст. 443.
4. О содействии в создании и развитии производственных, коммерческих, кредитно-финансовых, страховых и смешанных транснациональных объединений : Соглашение от 15 апр. 1994 г. // Информац. вестн. Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ «Содружество». – 1994. – № 1 (14).
5. Хартия экономических прав и обязанностей государств, 12 дек. 1974 г. // Действующее международное право : в 3 т. / сост. Ю.М. Колосов, Э.С. Кривчикова. – Т. 3. – М. : 1999. – С. 135–145.
6. О ратификации Соглашения о формировании Единого экономического пространства : Закон Респ. Беларусь, 14 мая 2004 г., № 276-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2004. – № 77. – 2/1025.
7. О ратификации Договора о Евразийской экономической комиссии : Закон Респ. Беларусь, 13 дек. 2011 г., № 324-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 141. – 2/1876.
8. Белявская, О. Беларусь будет стремиться к вхождению в транснациональные корпорации – Мясникович / О. Белявская // Бел. телеграф. агентство [Электронный ресурс]. – 2011. – 6 июля. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Belarus-budet-stremitjsja-k-vxozhdeniju-v-transnatsionalnye-korporatsii---Mjasnikovich_i_562592.html. – Дата доступа: 12.02.2013.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В АСПЕКТЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ОДО «БИС-КОРПОРАЦИЯ»

Е. А. Кузнецова

Научный руководитель: **И.В. Башлакова**

Государственный технический университет имени П. О. Сухого, г. Гомель

Любая организация общественного питания в процессе своей деятельности несет определенные расходы, такие как расходы на содержание помещений, коммунальные платежи, заработная плата персонала, страховые взносы и другие. Причем перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Для принятия оптимальных управленческих и финансовых решений необходимо знать свои затраты и в первую очередь разбираться в информации о производственных расходах. Анализ издержек помогает выяснить их эффективность, установить, не будут ли они чрезмерными, проверить качественные показатели работы, правильно установить цены, регулировать и контролировать расходы, планировать уровень прибыли и рентабельности производства. Затраты живого и овеществленного труда на производство и реализацию продукции (работ, услуг) называют издержками производства.

Для любой организации качество решений, принимаемых относительно управления затратами, является гарантией ее эффективной работы. Себестоимость продукции является комплексным понятием, и она зависит от влияния большого числа различных факторов. Все факторы можно разделить на две основные категории: внешнего происхождения, т. е. находящиеся вне данного предприятия, и внутреннего порядка. К внешним факторам относятся: изменение цен на материалы, полуфабрикаты, топливо, инструменты и прочие ценности, получаемые предприятием для нужд производства; изменение установленных размеров минимальной заработной платы, а также всякого рода обязательных взносов, отчислений и начислений. Основными внутренними факторами являются уменьшение трудоемкости изготовления изделий, повышение производительности труда, снижение материалоемкости выпускаемой продукции, устранение потерь от брака и т. д. [1]. Оптимизация расходов предполагает снижение не всех, а только непродуктивных, не эффективных, нерациональных затрат. В основе оптимизации расходов лежит оптимизация затрат на производство и реализацию продукции. Себестоимость продукции складывается из разных групп, или статей затрат, соответственно этому существует различные направления снижения себестоимости.

В процессе производства и реализации продукции предприятие осуществляет затраты, принимающие форму себестоимости продукции. Себестоимость продукции различается по экономическому назначению; роли, выполняемой в процессе производства продукции; месту возникновения; в зависимости от изменения объемов производства. Основными экономическими элементами затрат выступают материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основного капитала, прочие затраты [2].

В процессе управления затратами на предприятии определяются такие показатели как абсолютная сумма операционных затрат в целом и по элементам; издержкостоемость продукции; себестоимость отдельных изделий; отдельные статьи затрат; затраты по центрам ответственности и др.

Снижение издержек является важнейшим источником роста прибыли; обеспечивает возможность уменьшения цен на изделие: уменьшает потребность в оборотных средствах. Пути снижения затрат предприятия включают повышение технического уровня производства включают улучшение организации труда и производства; изменение объема и структуры производимой продукции; изменение природных условий и способов добычи полезных ископаемых; оптимизация расходов на реализацию, отраслевые и другие факторы. Движущим механизмом развития предприятия являются оптимизация расходов, которая может осуществляться по критериям: качество – издержки, качество – издержки – прибыль, максимизация прибыли как в долгосрочном, так и среднесрочном периодах [3].

В процессе производства и реализации продукции предприятие осуществляет затраты, принимающие форму себестоимости продукции. Себестоимость продукции различается по экономическому назначению; роли, выполняемой в процессе производства продукции; месту возникновения: в зависимости от изменения объемов производства. Основными экономическими элементами затрат выступают материальные затраты, расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основного капитала, прочие затраты.

В процессе управления затратами на предприятии определяются такие показатели как абсолютная сумма операционных затрат в целом и по элементам; издержкостоемость продукции; себестоимость отдельных изделий; отдельные статьи затрат; затраты по центрам ответственности и др.

Снижение издержек является важнейшим источником роста прибыли; обеспечивает возможность уменьшения цен на изделие; уменьшает потребность в оборотных средствах. Пути снижения затрат предприятия включают повышение технического уровня производства включают улучшение организации труда и производства; изменение объема и структуры производимой продукции; изменение природных условий и способов добычи полезных ископаемых; оптимизация расходов на реализацию, отраслевые и другие факторы. Движущим механизмом развития предприятия являются оптимизация расходов, которая может осуществляться по критериям: качество – издержки, качество – издержки – прибыль, максимизация прибыли как в долгосрочном, так и среднесрочном периодах.

В ОДО «БИС-Корпорация» на протяжении 2009–2011 гг. наблюдается относительное улучшение основных технико-экономических показателей: рост объемных показателей, повышение производительности труда и заработной платы. Слабые стороны деятельности – снижение оборачиваемости капитала, прибыли и рентабельности.

В ОДО «БИС-Корпорация» сформирована система управления затратами, цель которой обеспечение экономии себестоимости, оптимальной структуры затрат, повышение экономической эффективности производства и реализации. Управление затратами осуществляют генеральный директор, бухгалтерия, возглавляемая главным бухгалтером. Основные функции управления затратами на предприятии: постановка целей разработки сметы затрат; определение исходных условий для разработки сметы затрат; разработка сметы затрат; организация, координация, регулирование реализации сметы затрат; мотивация и построение системы стимулирования работников; контроль и анализ реализации сметы затрат; определение путей снижения затрат. Управление затратами частично автоматизировано.

Список использованных источников

1. Практикум по анализу хозяйственной деятельности промышленных предприятий : учеб. пособие / под общ. ред. Н.А. Русак. – Минск : Выш. шк., 1994. – 232 с.
2. Уткин, Э.А. Финансовое управление / Э.А. Уткин // Ассоц. авт. и изд. «Тандем». – М. : Изд-во ЭКМОС, 1997. – 208 с.
3. Чернобривец, А.С. Анализ себестоимости продукции / А.С.Чернобривец // Экономика. Финансы. Управление. – 2010. – № 5. – С. 14–23.

ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

И. Ю. Курбиева

Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого, г. Гомель

На сегодняшний день перед промышленностью Республики Беларусь стоит задача повышения эффективности работы предприятий, диверсификация производства и повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. В связи с этим в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы сказано, что приоритетной задачей развития промышленности является обеспечение роста производительности труда за счет модернизации производств с созданием высокопроизводительных рабочих мест и модернизации существующих рабочих мест [4]. На повышение эффективности функционирования предприятий влияет внедрение новой техники и технологии производства, повышение уровня организации, нормирования и оплаты труда, мотивация персонала, освоение и производство конкурентоспособной продукции. Совместное влияние перечисленных факторов на экономику предприятия отражается на величине прибыли и росте производительности труда [3, с. 133].

Среди основных причин низкой производительности труда, с которыми сталкивается экономика Республики Беларусь, следует выделить:

1. Неэффективная организация труда, низкая эффективность управления проектами и закупочной деятельностью;
2. Несоответствие трудового законодательства существующим потребностям экономики. Ввиду сложности и комплексности программ обучения государству необходимо инвестировать значительные средства в развитие профессиональных навыков сотрудников;
3. Непрозрачное и избыточное регулирование. Многие административные процедуры в Республике Беларусь чрезмерно усложнены и требуют много времени;
4. Устаревшие мощности и методы производства;
5. Дефицит профессиональных навыков.

Показатели, характеризующие эффективность использования средств на оплату труда по отраслям экономики Республики Беларусь, представлены в табл. 1 [4].

Таблица 1

Показатели эффективности использования средств на оплату труда

Отрасль экономики	Выручка на одного среднесписочного работника, млн руб.			Выручка на 1 руб. заработной платы, млн руб.		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Промышленность	634,7	650,7	692,3	341,5	230,8	117,4
Сельское хозяйство	152,4	174,6	203,0	40,1	43,7	42,0
Торговля	893,0	1053,5	1213,3	67,4	43,1	25,8
Строительство	206,1	267,3	356,2	45,2	54,2	38,7
Транспорт и связь	506,6	522,7	552,0	152,1	138,3	55,6
Финансовая деятельность	424,8	471,1	534,6	352,9	238,9	140,2
Образование	77,6	80,9	105,8	83,3	53,9	34,7
Здравоохранение	121,8	138,9	183,7	94,6	67,0	48,7
Предоставление социальных и коммунальных услуг	111,5	127,8	165,3	199,0	124,5	102,9

Источник: разработано автором на основе [4].

Анализ приведенных данных позволяет говорить о том, что по всем отраслям экономики наблюдается увеличение выручки на одного работника, что происходит в связи с ростом объемов производства в действующих ценах. Однако ситуация, сложившаяся со среднегодовой выработкой работников, сопровождается увеличением численности персонала и, следовательно, увеличением затрат на рабочую силу.

Основным методом расчета производительности труда, применяемым сегодня на промышленных предприятиях Республики Беларусь, является расчет данного показателя как отношение добавленной стоимости к среднесписочной численности работников организации. Сравнительная характеристика производительности труда по ВДС и реальной заработной платы по отраслям промышленности Республики Беларусь в 2012 г. представлена в табл. 2 [4].

**Сравнительная характеристика производительности труда по ВДС
и реальной заработной платы**

Отрасль промышленности	Производительность труда по объему производства, %	Производительность труда по ВДС в % к 2011 г.	Реальная заработная плата в % к 2011 г.	Соотношение темпов ПТ и реальной ЗП, к
Металлургическое производство	103,7	106,0	121,2	0,87
Производство машин и оборудования	97,0	113,5	121,9	0,93
Производство электрооборудования	112,7	111,5	128,9	0,87
Производство транспортных средств	131,5	107,0	132,5	0,81
Обработка древесины	102,0	110,0	158,8	0,69
Производство нефтепродуктов	102,3	105,5	111,7	0,94
Текстильное производство	103,7	111,5	126,6	0,88

Источник: разработано автором на основе [4].

Анализ приведенных данных позволяет сделать вывод о том, что опережающий темп роста производительности труда над темпом роста реальной заработной платы в Республике Беларусь за 2012 г. не наблюдается ни в одной из отраслей. Такая ситуация может привести к сокращению прибыли, росту убытков предприятия, т. к. происходит дополнительный расход средств фонда для выплаты заработной платы.

В современных условиях повысить производительность труда возможно не только за счет реализации инноваций на предприятии, модернизации производства, т. к. изменения, касающиеся совершенствования техники и технологии, структуры и управления, влияют на объемы выпускаемой продукции и как следствие на динамику роста производительности труда. Однако без обеспечения высокого уровня организации и нормирования труда, усиление материально-технической базы не является достаточным условием для достижения высокой производительности.

На сегодняшний день основным методом нормирования труда на отечественных предприятиях является хронометраж. Однако процесс разработки норм труда, проводимый с помощью фотографий рабочего времени и фотохронометража, очень длительный и сложный. В связи с этим, в условиях модернизации и переходом многих производств на новые технологии, замеры с секундомером должны уходить в прошлое. В этой связи более приемлемым является *микроэлементное нормирование труда*, характерные особенности практической реализации которого представлены в табл. 3 [1, с. 28].

Таблица 3

Особенности содержания и практического применения МЭН

Микроэлементное нормирование труда	
Сущность	Микроэлементные нормативы представляют собой величины времени, полученные в результате статистической обработки затрат времени с применением киносьемки и установления наиболее вероятного времени, необходимого для исполнителей по выполнению микроэлемента
Цели использования	<ul style="list-style-type: none"> – установление разумного срока выполнения работы; – определение наиболее эффективной планировки рабочего места; – настройка потока работы
Механизм реализации	Бюро ведения нормативной базы по труду разрабатывает подетально-операционные нормы времени, изучает рабочие позы рабочего, габариты и вес предметов труда, содержание трудового процесса и способ выполнения движений
Преимущества	<ul style="list-style-type: none"> – оптимальная расстановка персонала; – сокращение и устранение непроизводительных потерь времени; – точность и объективность получаемых нормативов; – простота методики проведения замеров
Недостатки	<ul style="list-style-type: none"> – ориентация на ограниченную совокупность видов работ; – необходимость преодоления психологического сопротивления рабочих и проведения инструктажей и обучения нормировщиков
Сложности внедрения	<ul style="list-style-type: none"> – неприменимо, когда длительность рабочей операции определяется не действиями оператора, а временем работы станка; – невысокий уровень стандартизации предприятий; – увеличение затрат по разработке проектной документации; – отсутствие обученных кадров; – недостаточный опыт применения

Источник: разработано автором на основе [1, с. 28].

Сравнительные характеристики метода микроэлементного нормирования труда с хронометражем представлены в табл. 4.

Сравнительная характеристика методики МЭН и хронометража

Признак	МЭН	Хронометраж
Учитываемые действия	Учитываются только необходимые движения	В замер попадают все движение, иногда излишние
Объективность результата	Оператор никак не может повлиять на изменения	Оператор может повлиять на изменения, намеренно замедляясь при размерах
Необходимое количество замеров	3–4 цикла	Не менее 30 циклов
Длительность расчета (на примере 5-минутной операции)	2,5 час	3,1 час
Длительность перерасчета (при изменении способа производства или другого типоразмера)	Изменить параметры в записи за несколько минут	Новый производственный эксперимент (полностью новые замеры)

Источник: разработка автора.

В качестве эффективного инструмента повышения производительности труда выступают методы и инструменты **системы «бережливого производства»**, которая предполагает создание адаптивной и гибкой системы управления и производства, способной к непрерывному улучшению. Организационная модель эффективной организации труда на рабочих местах промышленных предприятий представлена на рис. 1 [3, с. 135].



Рис. 1. Организационная модель «бережливого производства» промышленного предприятия

Источник: разработано автором на основе [3, с. 135].

Эффективным методом организации рабочих мест на промышленных предприятиях является методика уменьшения времени переналадки, переоснастки или ремонта оборудования «быстрая переналадка» SMED, особенности практического применения которой представлены в табл. 5 [2, с. 124].

Таблица 5

Особенности практического применения системы SMED

«Быстрая переналадка оборудования»	
Цель использования	<ul style="list-style-type: none"> – повышение производительности труда; – улучшение обслуживания оборудования; – повышение гибкости
Методы системы	<ul style="list-style-type: none"> – разделение внутренних и внешних операций переналадки; – применение функциональных зажимов; – использование дополнительных приспособлений
Преимущества использования	<ul style="list-style-type: none"> – не требует высокой квалификации наладчиков; – увеличение гибкости и производительности производства; – сокращение сроков поставки за счет производства малыми партиями; – улучшение качества за счет сокращения запасов

Источник: разработано автором на основе [2, с. 124].

Одним из действенных механизмов повышения производительности труда работников является применение *системы грейдов* [2, с. 74].

Заработная плата работников промышленных предприятий Республики Беларусь складывается из месячной тарифной ставки или оклада, установленного согласно штатному расписанию, доплат, надбавок компенсационного и стимулирующего характера, премий и иных выплат. Существующая система оплаты труда имеет следующие недостатки:

- оплата для новых должностей на предприятии необоснованно выше оплаты давно работающих сотрудников, что значительно снижает мотивацию работников;
- группы должностей, объединенные в одну категорию оплаты, иногда значительно отличаются по сложности выполняемых работ;
- у отдельных категорий работников переменная часть значительно выше постоянной, поэтому заработная плата этой категории персонала зависит от результатов труда [3, с. 134].

Системы грейдов и их модификации в зависимости от степени сложности представлены в табл. 6.

Таблица 6

Характерные черты грейдинговой системы оплаты труда

Системы и модификации	
Первая степень сложности	Система ранжирования должностей по степеням сложности, не требующая математических расчетов
Вторая степень сложности	Система Эдварда Хея, основанная на балльно-факторных методах
Третья и четвертая степени сложности	Системы, основанные не только на балльно-факторном методе, но и на правильных, сложных математических расчетах веса, шага, на матрицах, профильно-направляющих таблицах, графиках.
Преимущества	
<ul style="list-style-type: none"> – повышает эффективность фонда оплаты труда от 10 % до 30 %; – позволяет быстро проводить анализ структуры должностных окладов и постоянной части зарплат, а также отслеживать их динамику 	
Ограничения для использования	
<ul style="list-style-type: none"> – высокая стоимость внедрения на предприятии; – сложность определения ожидаемой финансовой отдачи; – значительная трудоемкость использования 	

Источник: разработка автора.

Для реализации возможностей рассмотренных в работе инструментов повышения производительности труда на отечественных предприятиях необходимо выполнить следующие шаги:

- создать приспособления для сокращения времени на переналадку оборудования;
- определить оптимальные технологические цепочки с учетом загрузки станков и времени на переналадки оборудования;
- разработать новые справочные нормативы по труду, отражающие реальную ситуацию на производстве;
- актуализировать устаревшие технологические процессы и технико-нормировочные карты.

Список использованных источников

1. Антосенков, Е.Н. Нормирование труда – необходимый элемент эффективной организации производства, оценка ситуации и возможные решения / Е.Н. Антосенков // Человек и труд. – 2009. – № 10. – 80 с.
2. Клочков, А.К. КРІ и мотивация персонала: полный сборник практических инструментов / под ред. А.К. Клочкова. – М. : Эксмо, 2010. – 154 с.
3. Курбиева, И.Ю. Проблемы формирования и направления укрепления кадрового потенциала промышленных предприятий Республики Беларусь в современных условиях хозяйствования / И.Ю. Курбиева // Исследования и разработки в области машиностроения, энергетики и управления : материалы XII Междунар. науч.-техн. конф., Гомель, апрель 2013 г. / ГГТУ им. П.О. Сухого. – Гомель, 2013. – 173 с.
4. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : Указ Президента Респ. Беларусь, 11 апр. 2011 г., № 136 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2014.

ОЦЕНКА КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ НА ОСНОВЕ КОЭФФИЦИЕНТА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

М. В. Куценко, аспирант

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

При оценке предприятия учитывается множество факторов. Но никак не учитываются связи между различными субъектами хозяйствования и объектом оценки. Эти связи нарабатывались не один день. И при экономической оценке предприятия их необходимо учесть. В случае, когда акции предприятия выставлены на продажу на фондовой бирже, рыночная цена акций уже должна отражать все связи предприятия. Но если акции не котируются на бирже или субъект хозяйствования имеет форму не акционерного общества? Что тогда? Вообще это не учитывать? Это будет неправильно. При покупке действующего бизнеса потенциальный покупатель обязательно посмотрит на корпоративные связи во внешней и внутренней среде предприятия. Если сравнивать два предприятия, одинаковые по балансовой стоимости предприятия, но одно имеет связи, а другое – нет, то предпочтение инвестора будет отдано предприятию со связями. Так как же оценить эти связи?

Как уже говорилось раньше, у акционерных обществ, размещающих свои акции на фондовых биржах, цена акций напрямую зависит от их корпоративных связей. Чем их больше и чем они крепче, тем выше стоимость акций.

Определим понятие «связи». Связь – отношения между субъектом хозяйствования и субъектами связи, возникающего на основе объекта связи.

Объект связи – предмет договора между предприятием и другим контрагентом внешней или внутренней среды функционирования предприятия, по которому предприятие получает какой-то эффект от взаимодействия с ним.

Субъект связи – любое юридическое или физическое лицо, с которым у предприятия возникают отношения на основе объекта связи.

Расчет стоимости связей организаций иной формы хозяйствования может производиться при помощи стоимости объектов по контрактам. Например, если предприятие заключило выгодный долгосрочный контракт с определенным поставщиком сырья и уже давно закупает оборотные активы у этого продавца, то у них существует определенная связь. При этом эта связь может приносить взаимные выгоды (в виде скидки или рассрочки платежа и др.). При расторжении контракта эта связь теряется, следовательно, теряются и преимущества или выгоды, которые существовали при ее наличии. Оценить эту связь можно при помощи оценки преимущества или выгоды, которые приносит данная связь, т. е. по объекту связи.

Стоимость связи находится по формуле (1):

$$C_i^c = C_i^p - C_i^k, \quad (1)$$

где C_i^c – стоимость связи по i -му объекту связи (например, сырья, ресурса или материала); C_i^p – рыночная стоимость i -го объекта связи на день оценки; C_i^k – стоимость i -го объекта связи по контракту.

Величина измерения обычно совпадает с величиной котировки объекта на бирже. Это обычно доллар США, но может быть и любая другая валюта.

Связи можно классифицировать по следующим признакам:

1. По направлению:

- Прямые: эффект от взаимодействия с контрагентом положительный ($C_i^c > 0$);
- Обратные: эффект – отрицательный ($C_i^c < 0$).

2. По силе воздействия (в зависимости от стоимости связи):

- Сильные ($C_i^c \rightarrow \infty$);
- Слабые ($C_i^c \rightarrow 0$).

Чем ниже стоимость объекта связи по сравнению с рыночной, тем больше выигрывает предприятие, тем связь более важна для него, а значит она сильная (сильная зависимость). Чем стоимость объекта связи ближе по стоимости к рыночной, тем связь слабее, т. к. есть возможности относительно «безболезненного» перехода к другой связи (другому контрагенту).

3. По времени перехода к другой связи (ликвидности объекта связи):

- быстрые (ликвидные);
- медленные (неликвидные).

Общая стоимость связей на предприятии рассчитывается как сумма всей связей:

$$C_c = \sum_{i=1}^n C_i^c, \quad (2)$$

где C_c – стоимость связей предприятия; C_i^c – стоимость связи по i -му объекту; n – количество связей.

Идеальное положение дел на предприятии, когда все связи несут только положительный эффект. Но реальность показывает, что не все так хорошо. Есть связи, которые имеют другое направление на уменьшение стоимости предприятия. Обычно это связи с кредиторами по поводу просроченной задолженности, которая приближает предприятие к кризису и банкротству. Их стоимость можно найти по формуле (3):

$$C_i^c = C_i^p - C_i^k - P^{kp}, \quad (3)$$

где P^{kp} – пени и штрафы и (или) операционные расходы за несвоевременное выполнение обязательств (например, по поводу просроченной кредиторской задолженности).

Аналогично можно рассчитать стоимость связи с дебиторской задолженностью. Только пени и штрафы нужно будет прибавлять, а не отнимать:

$$C_i^c = C_i^p - C_i^k + P^{de\bar{b}}, \quad (4)$$

где $P^{de\bar{b}}$ – пени и штрафы за несвоевременное выполнение обязательств (по поводу просроченной дебиторской задолженности).

Усовершенствовав формулу (2), можно рассчитать общую стоимость связей предприятия:

$$C_c = \sum_{i=1}^n C_i^c + \sum_{i=1}^n P_i^{de\bar{b}} - \sum_{i=1}^n P_i^{kp} \quad (5)$$

Для оценки взаимодействия предприятия со средой, в которой оно функционирует, рассчитывается коэффициент взаимодействия:

$$K_{вз} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i^{Пр}}{\sum_{y=1}^m C_y^{Обр}}, \quad (6)$$

где $K_{вз}$ – коэффициент взаимодействия со средой функционирования; $C_i^{Пр}$ – прямая связь по i -му объекту связи; $C_y^{Обр}$ – обратная связь по y -му объекту связи; n – количество прямых связей; m – количество обратных связей.

Значение коэффициента взаимодействия больше 1 означает, что среда функционирования предприятия благоприятна для его деятельности. Если $K_{вз} \rightarrow 1$, то возникает опасение наступления кризисной ситуации. Если он ниже 1, это означает, что на предприятии обратных связей больше, чем прямых, а это может негативно сказаться на дальнейшем функционировании предприятия, поэтому необходимо проанализировать все связи и выявить сильные обратные связи, чтобы ликвидировать их или хотя бы уменьшить их силу.

Коэффициент функционирования предприятия выходит на первый план при оценке предприятия, когда решается вопрос о продаже предприятия или его слиянии. Обычно в таких случаях оценивают предприятие как имущественный комплекс. Для более объективной оценки предлагается рассчитывать стоимость всех связей предприятия, а так же коэффициент функционирования. Эти данные дадут полную картину об экономической стоимости предприятия как для инвестора, так и для антикризисного управляющего, который стоит перед выбором антикризисной стратегии предприятия.

Чем больше сильных прямых связей с высокой их стоимостью, тем более привлекателен бизнес для инвестора. Однако это не может служить критерием для оценки его эффективности. Ведь иметь связи не значит ими уметь распоряжаться!

ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ И ЛОГИСТИКА

А. Ч. Лагения

Научный руководитель: **И. Г. Возмитель**, доцент
Международный университет «МИТСО», г. Минск

Электронная торговля – финансовые операции и сделки, выполняемые посредством сети Интернет и частных сетей связи, в ходе которых совершаются покупки и продажи товаров и услуг, а также переводы денежных средств [3].

Предметом электронной торговли может быть любой товар, услуга, недвижимость, банковский продукт и т. п. Сегодня основными товарами электронной торговли являются: продовольственные товары, промышленные товары, информационный продукт.

Ценность электронной торговли для покупателей состоит в том, что она значительно экономит время покупателя на поиск и покупку нужного ему товара. Для продавца ценность электронной торговли заключается в потенциальной возможности охватить своей торговлей бесчисленное количество покупателей [2].

Основные бизнес-модели электронной торговли построены на принципе: «Биты дешевле кирпичей». (Бит – это единица количества информации в двоичной системе счисления). Недвижимость, торговые площади, торговый персонал, охрана, операционные запасы и даже иногда склады – заменяются в интернет-магазинах – дисковым пространством, компьютерными программами и десятком специалистов. Но, что более важно, сокращается время выхода на рынок и изменения ассортимента, а масштабируемость бизнеса почти не ограничена. На виртуальной витрине могут присутствовать товары, отсутствующие на складе [1].

Теоретически электронная торговля предоставляет неограниченные возможности для компании вести международный бизнес. Если появление средств транспорта привело к покорению пространства, то электронная торговля их ликвидирует. Заказчику все равно где находится поставщик, если его удовлетворят цена и качество, а поставщику тоже не важно где заказчик. Он может вести бизнес на рынке без физического присутствия, если сможет организовать поставку и сервисное обслуживание товара.

Интернет становится для компаний не только средством глобального поиска партнеров, но и новым логистическим каналом. Многие товары и услуги могут быть предоставлены клиенту по сети. Это сделки на биржевых рынках, текстовая и графическая информация, компьютерные программы, консультационные и образовательные услуги, газеты и журналы [1].

Серьезную угрозу в Интернете видят реальные розничные торговцы, посредники, брокеры, дистрибьюторы. Производитель продукции может открыть интернет-магазин и продавать ее по всему миру без торговых наценок.

Новый канал продаж должен дополнять и развивать старые. Интернет лишь укрепляет имидж и информационную поддержку марки, позволяет использовать более гибкую систему ценообразования, но вряд ли демпинговую. Учитывая требования покупателей, поставка товара должна производиться качественно и в кратчайшие сроки, для чего производителю понадобится сеть распределения. Решение производителя об электронной торговле заставит и его дистрибьюторов подключаться к Сети, чтобы остаться в бизнесе. Скорее всего, центральный интернет-магазин производителя продукта, будет поддерживаться региональными сайтами, обладающими своими запасами продукции или возможностями оказания услуг. Стратегическое значение имеет правильное управление каналами продаж.

Электронная торговля способствует смещению центра тяжести на рынке и в логистической системе в сторону покупателя. Покупатель получает возможность удобного и быстрого выбора и сравнения продукта по всему миру с экрана своего компьютера. Ему становится гораздо легче получить то, что он хочет, а не то, что осталось на складе. Интерактивность интернет-технологий позволяет индивидуально общаться с каждым клиентом, а результат такого общения представляет ценную маркетинговую информацию. Конкуренция заставляет продавать то, что необходимо покупателю, производить то, что необходимо продавцу и т. д. То есть логистическая система становится “тянущей”, и функционирует все больше не по прогнозу, а по заказу покупателя. Серьезным плюсом электронной торговли является минимальное количество возвращаемого товара и не реализованных запасов. Но такое функционирование, минимизация запасов и времени выполнения заказов требует четкого взаимодействия всех звеньев цепи: поставщиков, производителей, продавцов. Интернет технологии предоставляют для этого инструменты, в виде обеспечения взаимной информационной прозрачности логистической деятельности участников цепи: информация о запасах, продажах, времени поставок, ценах, качестве. Серьезные проблемы экономической безопасности ведут к формированию альянсов компаний, которые предпочитают использовать не глобальную, а закрытые информационные сети – Интранет [3].

Таким образом, электронный бизнес реконструирует традиционные цепочки создания стоимости, модифицирует условия и правила конкурентной борьбы, развивая комплексные системы распределения знаний о ценах, продуктах, дизайне и т. д. между поставщиками, покупателями, партнерами и даже конкурентами.

Интернет технологии позволяют предоставлять клиентам ряд дополнительных логистических услуг повышающих конкурентоспособность компаний: отслеживание перевозки грузов, справочные данные, сравнение альтернативных вариантов, индивидуализацию обслуживания. Все это способствует поддержанию длительных отношений между партнерами.

Список использованных источников

1. Электронная торговля // Универсальная науч.-попул. энцикл. «Кругосвет» [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/nauka_i_tehnika/transport_i_svyaz/ELEKTRONNAYA_TORGOVLYA.html. – Дата доступа: 24.03.2013.
2. Электронная торговля // Инновационное управление [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://innovation-management.ru/progressiv/internet-mobile/elektronnaya-torgovlya>. – Дата доступа: 25.03.2013.
3. Электронная торговля // Дятловщина: информ. портал [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.dyatlovo.info/content/elektronnaya-torgovlya>. – Дата доступа: 25.03.2013.

О НЕКОТОРЫХ ОГРАНИЧЕНИЯХ В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Г. П. Личко, канд. техн. наук, доцент
Международный университет «МИТСО», г. Минск

В настоящее время в мире происходит научно-техническая революция, связанная с изобретением и внедрением новейших технологий, применением наукоемких продуктов. Эта революция происходит с ускорением темпов научно – технического прогресса в областях, связанных с уменьшением материалоемкости и энергоемкости продукции, улучшения их потребительских качеств, возникновения новых областей применимости новейших научных открытий и изобретений. Многие страны мира прикладывают огромные усилия для продвижения по пути научно-технического прогресса. Стремление к развитию Республики Беларусь по пути научно-технического прогресса в настоящее время присуще и руководству Республики Беларусь, что подтверждается совокупностью публичных выступлений президента и главы правительства.

Выбор инновационного пути развития Республики Беларусь оформлен и на законодательном уровне. Наиболее ярким подтверждением такого пути является программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы [1], принятая в 2011 г. Согласно этой программы выделены приоритетные задачи и направления инновационного развития, закладываются основы формирования эффективной национальной инновационной системы. Например, в программе предусматривается повышение эффективности системы управления научно – технической и инновационной деятельностью, предусматривается содействие привлечению инвестиций в научно – техническую и инновационные сферы, развитие системы научно-технической и инновационной информации, создание инновационной информационной сети, развитие системы инновационно-технологического аудита, подготовка и переподготовка специалистов в области инновационной деятельности, совершенствование системы образования, развитие системы информационного обеспечения.

Некоторыми ожидаемыми результатами от реализации данной программы должно быть обеспечение выполнения прогнозных показателей Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, включая:

- увеличение удельного веса отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции до 20–21 %;
- увеличение доли инновационно активных организаций в общем количестве организаций,
- основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, – не менее 40 %;
- рост внутренних затрат на научные исследования и разработки до 2,5–2,9 % от ВВП;
- рост объема экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции (товаров, работ, услуг) – не менее 7950 млн долл. США.

Однако в воплощении данной программы инновационного развития возникли ограничения, связанные как с финансированием инновационной деятельности, так и демографической ситуацией в научном персо-

нале, кризисной ситуацией в качестве образования и подготовки новых научных кадров, наличием технологической отсталости многих отраслей и предприятий.

Рассмотрим трудности, связанные с недостаточностью финансирования инновационной деятельности.

Возможными источниками финансирования могут быть:

- госбюджетное финансирование;
- финансирование за счет средств самих предприятий;
- финансирование за счет внешних источников инвестирования;
- финансирование за счет продажи инновационных продуктов;
- финансирование за счет средств инновационных фондов;
- финансирование за счет средств частных инвесторов.

В табл. 1 приведены затраты на финансирование инновационной деятельности с госбюджета Республики Беларусь.

Таблица 1

Год	Сумма, в млрд руб.	% от ВВП
2008	421	0,33
2009	429	0,31
2010	530	0,32
2011	865	0,43

Как видно из табл. 1, уровень финансирования инновационной деятельности в Республике Беларусь растет, однако не превышает 1 % от ВВП. Такой уровень финансирования недостаточен. Действительно, согласно мировой практике, наукоемкость ВВП, оцениваемая по некоторым методикам как отношение количества внутренних затрат на НИР к объему ВВП, не должна быть ниже 0,9 %. При таком уровне финансирования начинается ощутимое влияние науки на экономическое развитие страны. В Республике Беларусь в 1990 г. наукоемкость ВВП составляла 1,47 %, а в 2011 г. – 0,76 %. Для сравнения в США в 2011 г. наукоемкость ВВП составляла 2,7 %, в странах ЕС она поддерживается на уровне, превышающем 2 % [3]. Из анализа данных, приведенных в таблице следует, что имеется большая вероятность недостижимости уровня внутренних затрат на финансирование инновационной деятельности равного 2,5–2,9 % согласно программе инновационного развития. Глава государства А. Г. Лукашенко в одном из своих выступлений дал понять, что больше чем 1 % от ВВП белорусская наука рассчитывать не может. Реально, в 2011 г. расходы бюджета Республики Беларусь на науку составляли 0,43 % от ВВП, а в 2012 г. 0,55 % от ВВП. Исходя из ограниченности средств, выделяемых на научные исследования, глава правительства М. В. Мясникович поручил оптимизировать структуру и финансирование государственных комплексных целевых научно – технических программ путем исключения из них неактуальных заданий и проектов. Им поручена актуализация научных исследований путем исключения направлений в которых отсутствует научная школа. Таким образом, приток инновационных идей за счет внутренних ресурсов получит возможный толчок в сторону уменьшения их количества и качества. Смягчить данные последствия такого шага признано введение права генеральных конструкторов финансировать за счет сэкономленных средств нужные им разработки.

Для промышленных предприятий Республики Беларусь характерно значительное превышение затрат на технологические инновации по сравнению с затратами на организационные и маркетинговые инновации. В работе [2] приведены численные данные, иллюстрирующие данную тенденцию. К примеру, ассигнования на технологические инновации в 2011 г. 8,76 трлн рублей, а на организационные и маркетинговые инновации соответственно 0,25 трлн рублей и 0,2 трлн рублей, что в процентном соотношении составляет 0,3 % и 0,2 % по сравнению с затратами на технологические инновации (99,5 %). Тем не менее существуют определенные ограничения на внедрение технологических инноваций обусловленные трудностью этапа разработки и внедрения новой технологической инновации вследствие риска, связанного с недостижением целей инновационных измерений. Это заставляет предприятия внедрять уже опробованные технологии и, следовательно, потерявшие в значительной степени свою инновационность.

Важнейшим источником финансирования инновационного развития является привлечение внешних инвестиций. Ниже приведем официальные данные по уровню инвестиций в Республику Беларусь.

Согласно данным Национального статистического комитета [4], основными инвесторами организаций республики были субъекты хозяйствования России (46,7 % от всех поступивших инвестиций), Великобритании (25,2 %), Кипра (6,4 %), Австрии (4 %). Анализ данных об иностранных инвестициях показывает, что на долю промышленности пришлось 24,4 % от всех поступивших инвестиций, а на долю торговли – 39,2 %. Из последнего можно заключить, что иностранные инвесторы не отдают предпочтение инвестициям в промышленность Республики Беларусь вследствие определенных экономических и политических причин, суть которых заключается не в заинтересованности быстрейшего инновационного развития республики, заинтересованности в быстром возврате инвестированных средств и получения дохода.

Основной формой привлечения прямых инвестиций были долговые инструменты (88,8 % общего объема прямых инвестиций). Задолженность за товары, работы, услуги в объеме валового поступления прямых иностранных инвестиций за 2012 г. составила 8,7 млрд долларов, что на 24,9 % меньше, чем за 2011 г. Значительные объемы прямых иностранных инвестиций с учетом задолженности за товары, работы, услуги поступили от резидентов России (48,6 % от общего объема прямых инвестиций). От резидентов Соединенного Королевства поступило 32 % валового объема прямых инвестиций, Кипра – 4,6 %, Украины – 3,4 %.

Валовое поступление прямых иностранных инвестиций составило 72,3 % от всех поступивших иностранных инвестиций, что ниже на 21,8 % по сравнению с 2011 г. Наибольшие суммы валовых прямых иностранных инвестиций были направлены в организации торговли (47,3 % от всех прямых инвестиций), транспорта (36,1 %), промышленности (9,9 %). Прочих иностранных инвестиций (не от прямого инвестора) получено 3,9 млрд долларов, или на 29,9 % меньше, чем за 2011 г. На их долю приходилось 27,6 % от всего валового поступления иностранных инвестиций.

За 2012 г. в реальный сектор экономики (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 14,3 млрд долларов, что на 24,1 % меньше, чем в 2011 г. Прямые иностранные инвестиции на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) за январь–февраль 2013 г. составили 260,9 млн долларов США при прогнозе на 2013 г. 4,5 млрд долларов США (по Указу Президента Республики Беларусь от 25 сентября 2012 г. № 418). За январь–февраль 2013 г. из 260,9 млн долларов США прямых иностранных инвестиций на чистой основе (без учета задолженности прямому инвестору за товары, работы, услуги) на юридические лица без ведомственной подчиненности приходилось 242,2 млн долларов США, или 92,8 % (за январь–февраль 2012 г. – 117,6 млн долларов США, или 83,7 %) [5].

Чтобы избежать неблагоприятной тенденции уменьшения прямых иностранных инвестиций в инновационное развитие Республики Беларусь, руководству необходимо решить задачи, связанные с развитием инновационного уровня экономики и создания благоприятного инвестиционного климата. Потенциальные инвесторы в своей практике ориентируются на уровень инновационного развития экономики. Они понимают, что при инвестировании в области инноваций стоит всегда оценивать уровень инновационного развития экономики. Этим же инвесторам доступны оценки инновационного развития экономики, проводимые Всемирным банком.

Известны методологии Всемирного банка, позволяющие рассчитывать индексы, позволяющие оценить уровень инновационного развития экономики. Это индекс знаний (The Knowledge Index, KI) и Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index, KEI).

Индекс знаний – комплексный экономический показатель для оценки способности страны создавать, принимать и распространять знания, т. е. своего рода индикатор ее общего потенциала к развитию интеллектуальных продуктов. Он характеризует потенциал той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний. Индекс знаний представляет собой среднее арифметическое баллов, которые государство имеет по трем переменным в каждом из трех направлений: образование и человеческие ресурсы, масштабы инноваций и информационно-коммуникационные технологии. Также принимаются во внимание показатели общего экономического и социального положения.

Индекс экономики знаний – комплексный показатель для оценки эффективности использования страной знаний в целях ее экономического и общественного развития. Он характеризует уровень развития той или иной страны или региона по отношению к экономике знаний.

В дальнейшем анализ инновационного развития экономики будем осуществлять в сравнении с аналогичными по численности населения странами Европы. В табл. 2 представлены индексы KEI Республики Беларусь и сравниваемых с ней стран в сравнении с 2000 и 2012 г.

Таблица 2

Страна	Занимаемое место	Индексы KEI 2012	Индексы KEI 2000	Изменение места 2012–2000 гг.
Бельгия	15	8,71	14	–1
Чешская республика	26	8,14	33	7
Венгрия	27	8,2	29	2
Португалия	34	7,61	30	–4
Республика Беларусь	59	5,59	70	11

Источник: разработка на основе данных [6].

Как следует из данных табл. 2, Республика Беларусь значительно отстает от сравниваемых государств по индексу KEI, хотя имеет хорошую положительную динамику в его увеличении.

В табл. 3 приведены значения индекса KI избранных выше стран в 2012 г. с расшифровкой по составляющим.

Таблица 3

Страна	КИ	Индекс экономического и институционального режима	Индекс качества образования	Индекс инновационной деятельности	Индекс ИКТ
Бельгия	8,68	8,79	9,06	8,57	8,42
Чешская Республика	8,0	8,53	7,90	8,15	7,96
Венгрия	7,93	8,28	8,15	8,42	7,23
Португалия	7,34	8,42	7,62	6,99	7,41
Республика Беларусь	6,62	2,50	5,70	7,37	6,79

Источник: разработка на основе данных [6].

Несколько подробнее про состав индексов.

Индекс экономического и институционального режима по своей сути характеризует условия в которых развиваются общество и экономика и определяется при помощи трех показателей:

- тарифные и нетарифные барьеры, включающие все, что ограничивает свободную торговлю, например таможенные пошлины, запреты на импорт и т. п.;
- качество регулятивных мер, включающие распространение действий органов власти, тормозящих развитие рынка, например контроль цен и банковский надзор;
- степень выполнения законов, включающие уверенность игроков рынка в существующих законах, степень которой определяется на основании оценки эффективности и предсказуемости судебных органов власти, возможностью принудительного исполнения контрактов и т. п.

Индекс качества образования характеризует степень образованности населения, наличие навыков по поводу создания, распространения и использования знаний (среднее по трем показателям – уровень грамотности среди взрослого населения, доля лиц со средним и высшим образованием).

Индекс инновационной деятельности в котором инновационная деятельность измеряются с помощью трех показателей:

- 1) количество научных работников, занятых в сфере НИОКР;
- 2) количество зарегистрированных в США патентов, чьи авторы принадлежат той или иной стране;
- 3) количество опубликованных статей в научно-технических журналах.

Индекс информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) является средним значением следующих показателей – доступности телефонных услуг, распространенностью использования компьютеров, доле населения, пользующейся интернетом. Это индекс рассчитывается в виде количества стационарных и мобильных телефонов на 1000 жителей, количества компьютеров и ноутбуков на 1000 жителей и количество пользователей Интернета на 1000 жителей.

Как следует из анализа данных, приведенных в таблице, наибольший вклад в отставание Республики Беларусь от сравниваемых стран вносит индекс экономического и институционального режима. Для его повышения руководству Республики Беларусь необходимо снизить число тарифных и бестарифных барьеров со снятием регулятивных мер с наведением порядка в законопослушности субъектов хозяйствования.

Для улучшения инвестиционного климата в Республике Беларусь произошли изменения в законодательстве, связанные как с введением заявительного принципа регистрации объектов хозяйствования, ограничением числа лицензируемых видов деятельности, так и усовершенствованием системы налогообложения. Факт улучшения инвестиционного климата подтверждается мнением Международной финансовой корпорации (International Financial Corporation) проводящей анализ инвестиционного климата в различных странах. В рейтинге стран «Doing Business – 2011 [7] Республике Беларусь присвоено 68 место. Страны ранжируются по степени благоприятствования ведения бизнеса с 1 до 185 места. Первое место считается наиболее высоким. Индекс является средним показателей страны по 10 индикаторам, каждый индикатор имеет равный вес. В табл. 4 приведены данные по избранным в данной работе странам с выбором тех индикаторов, которые по нашему мнению наиболее существенно повлияли на место Республики Беларусь в рейтинге.

Таблица 4

Страна	Легкость ведения бизнеса	Регистрация предприятий	Подключение к системе электроснабжения	Кредитование	Защита инвесторов	Налогообложение	Международная торговля	Обеспечение исполнения контрактов
Бельгия	33	44	82	70	19	75	29	18
Венгрия	54	52	109	53	128	118	73	16
Чехия	30	140	143	53	100	120	68	79
Португалия	65	31	35	104	49	77	17	22
Республика Беларусь	58	9	171	104	82	129	151	13

Как следует из табл. 4, негативную роль в понижении степени благоприятствования ведения бизнеса играет подключение к системе электроснабжения, международная торговля, налогообложение и кредитование. Из перечисленных четырех показателей решение трех показателей находится во власти руководства страны.

Возможным источником финансирования может быть экспорт инновационных продуктов. Однако на этом пути имеется отставание Республики Беларусь от стран, взятых в качестве аналогов. По данным Всемирного банка уровень экспорта высоких технологий из взятых в качестве сравнений стран составляет в млн долл. [8] (табл. 5).

Таблица 5

Страна	2008	2009	2010
Бельгия	28 667	29 462	32 227
Венгрия	20 254	16 917	18 771
Чешская Республика	17 304	14 252	17 469
Португалия	3263	1166	1213
Республика Беларусь	420	319	408

Наряду с отставанием в стоимостных показателях по экспорту высокотехнологичных продуктов от стран аналогов в стоимостных показателях, имеется отставание в доле высокотехнологичного экспорта в % от всего промышленного производства. Соответствующие данные, взятые с использованием материалов, приведенных в [9], представлены в табл. 6.

Таблица 6

Высокотехнологичный экспорт, в % от промышленного производства

Страна	2008	2009	2010
Венгрия	23	25	24
Чешская Республика	14	15	15
Бельгия	8	10	10
Португалия	8	4	3
Республика Беларусь	2	3	3

Отставание в области высокотехнологичного экспорта является, по нашему мнению, низким уровнем финансирования инновационного развития и неиспользованием мощнейшего научного потенциала Республики Беларусь.

Изменение инвестиционного климата позволило избежать неблагоприятной тенденции снижения объема прямых иностранных инвестиций на чистой основе [10] (табл. 7).

Таблица 7

Объем прямых иностранных инвестиций на чистой основе в экономику Республики Беларусь

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012, квартал
354	1805	2180	1886	1350	3974	486

Финансирование инновационного развития Республики Беларусь за счет инновационных фондов в настоящее время ограничено как уменьшением размера средств в этих фондах вследствие уменьшения числа предприятий, вносящих в эти фонды отчисления, так уменьшением доли средств, отпускаемых на инновации. В результате сокращается доля инновационных продуктов в ВВП, которая в 2011 г. составляла 0,7 %.

Финансирование инновационного развития за счет частного бизнеса в настоящее время развито слабо. Основной причиной такого положения является высокий риск провала инновационного проекта, длительность некоторых инновационных проектов и нестабильность денежной системы и несовершенство законодательства. Возможным выходом из такого положения является развитие контактов с зарубежной белорусской диаспорой, многие представители которой могли бы при соответствующем походе оказать приемлемую финансовую и интеллектуальную помощь Республике Беларусь в продвижении по инновационному пути развития.

В настоящее время во всем мире идет охота за талантами. Поэтому нашему руководству стоит бережнее относиться к специалистам, способным генерировать новые идеи и несмотря на финансовые затруднения, создавать им соответствующие материальные и социальные условия.

Таким образом, в данной работе проанализированы препятствие в инновационном развитии Республики Беларусь, заключающееся в недостаточном уровне финансирования и отсутствия некоторых условий для развития источников внешнего инвестирования, являющегося по мнению автора основным источником будущего финансирования инновационной деятельности.

Список использованных источников

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г., № 669 // Совет Министров Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file5a5cae06fafe4b28.PDF>. – Дата доступа: 05.03.2013.
2. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2011 года : аналит. доклад / под ред. И.В. Войтова, А.М. Русецкого. – Минск : ГУ «БелИСА», 2012. – 224 с.
3. Галкин, О. В 2011 году Беларусь потратила на науку 2,34 трлн рублей / О. Галкин // TUT.BY [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/284815.html>. – Дата доступа: 05.03.2013.
4. Об иностранных инвестициях за 2012 год : Пресс-релиз Нац. стат. комитета Респ. Беларусь // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/finvestment.php>. – Дата доступа: 05.03.2013.
5. Иностранные инвестиции : Пресс-релиз Нац. стат. комитета Респ. Беларусь // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/doclad/2013_2/11.pdf/. – Дата доступа: 05.04.2013.
6. Knowledge Assessment Methodology 2012 // The World Bank Group [Electronic resource]. – Mode of access: <http://go.worldbank.org/JGAO5XE940>. – Date of access: 25.03.2013.
7. Рейтинг экономик : доклад International Finance Corporation World Bank Group // Всемирный банк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>. – Дата доступа: 05.03.2013.
8. High-technology exports (current US\$) // The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD/countries>. – Date of access: 20.03.2014.
9. High-technology exports (% of manufactured exports) // The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS/countries>. – Date of access: 25.03.2013.
10. Результаты инвестиционной политики // М-во экономики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.by/ru/invpolicy/invest-klimat/pezultat>. – Дата доступа 03.01.2014.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПЛАТЕЖЕЙ

Ю. В. Ложникова

Научный руководитель: **Г. П. Личко**, канд. техн. наук, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Все время люди для осуществления каких-либо платежей использовали наличные деньги, но, с середины 1990-х гг., когда в мире наблюдался рост активностей в области онлайн-торговли, люди стали переходить от наличных средств платежа на электронные.

Все больше и больше в Интернет Сети стали появляться традиционные товары, которые можно было приобрести на рынке или в магазине. Так стала возникать электронная коммерция. Электронная коммерция – это процесс зарабатывания денег с использованием интернет-технологий, или это такая форма поставки продукции, при которой выбор и заказ товаров осуществляется через компьютерные сети, а расчеты между покупателем и поставщиком осуществляются с использованием электронных документов и/или средств платежа. При этом в качестве покупателей товаров (или услуг) могут выступать как частные лица, так и организации.

Таким образом, покупателям стало намного проще найти нужный им товар, нажав всего пару кнопок на клавиатуре своего компьютера.

Традиционные методы оплаты, включая наличные деньги, банковские переводы, чеки, пластиковые карточки, изобретены задолго до возникновения электронной коммерции. Поэтому нет ничего удивительного в том, что они не полностью соответствуют ее потребностям. Безусловно, при покупке товара деньги можно взять с покупателя при доставке. Но если приобретается товар или информация, обязательно должен быть способ оплатить покупку прямо, т. е. на сайте продавца. Вот почему в электронной коммерции чрезвычайно остро стоит вопрос разработки универсального способа оплаты покупок в Интернет, который бы позволил делать дешевые и безопасные платежи в режиме реального времени.

К способам оплаты покупок в Интернет, проводимым электронным путем, можно отнести следующие:

- оплата со счета мобильного телефона;
- оплата по картам предоплаты (скретч-картам);
- оплата электронными деньгами;
- оплата платежными картами.

Пластиковые карты появились раньше и это был одним из первых шагов к улучшению комфорта и ускорению процесса покупки или же оплаты, использование пластиковых карт и интернет платежей уменьшили уровень человеческого фактора, и уменьшили затраты на печать бумажной валюты.

Сегодня на рынке появилась прекрасная возможность оплачивать услуги или товары различных компаний через мобильный телефон. Вы можете делать покупки в Интернет – магазинах, оплачивать коммунальные платежи и даже переводить деньги по банковским реквизитам. Вне зависимости оттого, что и как Вы оплачиваете, процесс оплаты занимает всего 1–2 минуты, а сам платеж происходит практически мгновенно.

Некоторые мобильные компании предоставляют эту услугу бесплатно, как часть обычного пакета пользователя мобильного телефона. Деньги, которые будут использованы владельцем мобильного телефона для покупки товаров или услуг могут быть сняты со счета владельца телефона или со специальной карты, которую нужно сначала купить, а затем активировать со своего телефона.

Оплата услуги или товара происходит с помощью послышки секретного сообщения (SMS), включающего в себя цепочку информации типа номер счета владельца телефона/сумма к оплате или кодовый номер товара, или услуги/номер счета продавца.

В случае если размер совершаемого платежа превышает остаток средств на текущей карте, необходимо активировать новую карту. При этом неиспользованные остатки денежных средств с предыдущих карт прибавляются к номиналу активированной карты.

Важно отметить, что для того, чтобы Вы могли использовать эту функцию ваш телефон должен быть оснащен функцией WAP или некоторым собственным микро браузером. Мобильная коммерция делает пользователя еще более независимым, не привязанным к стационарным устройствам, предоставляя все вышеперечисленные возможности при наличии одного только мобильного телефона или карманного компьютера. Это очень важно для делового человека: часто многое зависит от мгновенно принятого решения, и этому не должны препятствовать такие факторы, как невозможность быстрого оформления сделки или отсутствие доступа к информационным каналам.

Оплата по картам предоплаты (скретч-картам)

Скретч-карты являются картами предоплаты поскольку, покупая их, вы делаете предоплату сервиса или товара, который собираетесь заказать. Свое название они получили от английского слова *scratch*, что значит «царапать». Именно наличие особенного защитного слоя скрывающего буквенно-цифровой набор, является отличительной особенностью карт предоплаты. Очень важно отметить, что каждая карта предоплаты имеет свой уникальный серийный номер, который будет использоваться при оплате услуг.

Карты предоплаты выпускаются различными фирмами, бывают разного номинала и разного предназначения. Как правило, скретч-карта имеет ограниченный срок действия, который может варьироваться в зависимости от номинальной стоимости карты или других условий. Сама карта предоплаты представляет собой пластиковую карточку с размещенной на ней информацией относительно фирмы изготовителя, сферы ее применения и срока ее действия.

Карты предоплаты получили достаточно широкое распространение, поскольку являются удобным способом платы услуг и покупок. Их активно используют компании, занимающиеся сотовой связью, предоставлением услуг Интернет провайдеров и т. п.

Оплата электронными деньгами

Цифровые деньги являются основой платежной системы Интернет. Они могут быть классифицированы по видам организации их функционирования, по уровню безопасности, а также по способу расчета.

Цифровую наличность можно представить себе как файлы-жетоны, заменяющие наличные деньги. Продавцы и покупатели могут свободно обмениваться этими монетами по сети, оплачивая ими товары и услуги. Для указанной цели участники системы устанавливают у себя на компьютерах особую программу – электронный кошелек, который обеспечивает учет и передачу жетонов, а также проверку их подлинности. Цифровые деньги могут неограниченно долго обращаться в сети, но также могут в любое время быть обменяны на настоящие деньги у организаторов системы или в банках, участвующих в ней.

Разновидностью электронных денег являются системы цифровых наличных, основанные на использовании технологии smart-card.

Современная смарт-карта – это маленький компьютер со своим процессором, памятью, программным обеспечением и системой ввода/вывода информации. В чипе такой карточки хранится не что иное, как электронные деньги в описанном выше смысле.

Пока смарт-карта употребляется как обычная дебетовая карта (называемая электронным кошельком), в которую вносятся записи о списании денег, или просто информация о клиенте. Наличные цифровые деньги на базе смарт-карт не только могут обеспечить необходимый уровень конфиденциальности и анонимности, но и не требуют связи с центром для подтверждения оплаты в отличие от подобных систем на базе персонального компьютера. В связи с этим стоимость транзакции стремится к нулю, за исключением пополнения карты или обналичивания денег. Единственное неудобство состоит в том, что для перевода электрон-

ных денег с карточки на компьютер или обратно необходимо особое устройство для чтения карточек, ридер, присоединяемый к компьютеру.

Оплата платежными картами

Кредитные карты

Кредитная карта – именной платежно-расчетный документ в виде пластиковой карточки, выдаваемый банком своим вкладчикам для безналичной оплаты ими товаров и услуг в розничной торговой сети, снабженной компьютерными устройствами, передающими запрос на оплату товара в банк.

Кредитная карточка удостоверяет наличие у ее владельца текущего счета в банке. В разных странах используются кредитные карточки американских кредитно-финансовых групп типа Visa, MasterCard и т. д.

Дебетовые карты

Дебетовые карточки могут использоваться при оплате товаров и услуг через Интернет в режиме онлайн так же, как при получении наличных в банкомате: для совершения платежа клиент должен ввести номер карточки и PIN-код.

Виртуальные карты

Поскольку использование классической кредитной карты для расчетов в Интернет является небезопасным, были разработаны виртуальные карты, которые предназначены исключительно для расчетов в Интернет.

Выпуском подобных карт сегодня занимаются различные банки, своевременно оценив их преимущества и потенциал.

Выводы

Современные системы оплаты позволяют людям производить платежные операции быстро, не ожидая никаких очередей, т. е. не выходя из дома и весьма легко, достаточно ввести номер и нажать на кнопку оплаты/покупки. Можно сказать, что электронные деньги – это более выгодный вариант, т. к. в любое время и в любом месте, если есть доступ в Интернет Сеть, человек может приобрести все, что ему только захочется, те же самые билеты в кино для партнера, заказать пиццу на дом, купить одежду или технику.

Также интернет-платежи позволяют покупать либо оплачивать вещи за границей, а пластиковые карточки предоставляют комфортное использование нежели бумажные банкноты.

По нашему мнению, мобильные платежи на данный момент являются самыми распространенными и самыми быстрыми. В отличие от других видов оплаты, здесь можно за 1 минуту приобрести товар, отправляя одно смс.

ЭКОНОМИЯ И БЕРЕЖЛИВОСТЬ КАК ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ БЕЛАРУСИ

А. С. Мажуть, Е. О. Уткин

Научный руководитель: **Л. П. Фалько**, канд. пед. наук, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Бережливость – качество характера человека, которое помогает путем сохранения малого достичь большего.

Указом Президента Республики Беларусь 2013 г. был объявлен Годом бережливости. Все действия станут логическим продолжением реализации директивы № 3 [1].

Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства в современных условиях. Направлениями работы станут мероприятия по воспитанию у белорусов качеств хозяйственного отношения к деятельности в быту, в повседневной жизни, на своих рабочих местах.

Целью данного проекта является дальнейшее совершенствование организации производственной деятельности, повышение производительности труда, качества продукции и услуг за счет оптимизации и рационального использования ресурсов, модернизации производства, внедрения инноваций и современных технологий [2].

К реализации вышеуказанного проекта приступили многие отечественные предприятия. В частности, уже в 2012 г. департамент «Белавтодор» Министерства транспорта и коммуникаций уже реализовал меро-

приятия по экономии топливно-энергетических и материальных ресурсов. Экономия от их внедрения составила 2,6 тыс. т условного топлива или 6 % годового задания.

Нельзя не отметить результаты «Белнефтехима» в достижении сокращения расходов.

В 2012 г. концерну удалось сэкономить 290,4 тыс. тонн условного топлива. Показатель энергосбережения по итогам работы этого предприятия в прошлом году составил минус 5,2 % при доведенном задании до минус 5 %. Всего с 2006 по 2012 г. потребление ТЭР организациями концерна снижено на 940 тыс. тонн условного топлива, что можно сравнить с суммарным годовым потреблением ОАО «Гродно Азот» и ОАО «Белшина». В текущем году ими планируется сэкономить до 300 тыс. тонн условного топлива.

Отдельного внимания заслуживает сфера жилищно-коммунальных услуг нашей Республики. По общению управления энергетики и научно-технического развития Министерства жилищно-коммунального хозяйства Беларуси в 2013 г. планируется заменить 769 км тепловых сетей с неудовлетворительными теплотехническими характеристиками и длительными сроками эксплуатации. Работа в данном направлении будет продолжена. Согласно планам на текущий год в Брестской области необходимо заменить 124 км теплосетей, в Витебской – 120 км, в Гомельской – 125 км, в Гродненской – 100 км, в Минской – 140 км, в Могилевской области – 130 км. В тоже время в столице Республики Беларусь будет переложено 30 км тепловых сетей. На выполнение этих видов работ планируется направить около 740 млрд бел. руб. Для реализации этих планов выделяются денежные средства из местных бюджетов.

Специалисты управления ЖКХ предоставили данные, что в 2012 г. было заменено 776,3 км теплосетей, при этом более 95 % из них были заменены на современные предварительно изолированные трубы, что позволило сэкономить достаточно большое количество тепловой энергии. В этом году также планируется при замене использовать предварительно изолированные трубы, чтобы снизить потери топливно-энергетических ресурсов. В 2013 г. для совершенствования функционирования тепловых сетей ставилась задача выйти на уровень потерь тепловой энергии при транспортировке к потребителям не более 16,3 %, в 2012 г. этот показатель был на уровне 17 %.

Отдельного внимания заслуживает модернизация Барановичского производственного хлопчатобумажного объединения. Стратегия развития ОАО «Барановичское ПХО» на 2012–2015 гг. предусматривает два основополагающих направления:

- модернизация производства, реализация комплекса технологических инноваций, направленных на выпуск продукции европейского уровня, оптимизация управленческих процессов с целью повышения эффективности труда;
- расширение рынков сбыта, прежде всего развитие дилерской сети в России, где в ближайшие годы откроется 40 фирменных магазинов.

Фирменные магазины барановичского «Блакiта» появятся в каждом областном центре Беларуси. В планах флагмана отечественной текстильной промышленности – дальнейшее продвижение продукции на рынки Евросоюза.

Выделенная на техническое перевооружение Барановичского ПХО сумма составляет около 23 миллионов евро, и новое оборудование поступит в цеха предприятия уже в мае нынешнего года. Этот пример свидетельствует о направлении деятельности в сферу модернизации производства.

Но не стоит концентрировать свое внимание только лишь на деятельности предприятий по экономии и бережливости ресурсов. Обратим внимание и на человеческий фактор – воспитание у белорусов качества хозяйственного отношения к деятельности в быту.

Экономить необходимо не только электроэнергию (путем своевременного выключения различной бытовой техники), не только на потреблении газа, не только на водоснабжении, экономить и бережно относиться необходимо, в первую очередь к самому главному человеческому ресурсу – Времени. Это значит – не откладывать дела «на потом», выполнять в срок и добросовестно свою работу. И тогда, благодаря совместной деятельности всего социума, в непростой момент, именуемый Годом бережливости, мы можем достичь благоприятных результатов для развития экономики Республики Беларусь.

О НЕОБХОДИМОСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ КВАЛИФИКАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Н. Б. Матиевская, старший научный сотрудник
*НИИ теории и практики государственного управления
Академии управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск*

Достижение высокого уровня социально-экономического развития страны невозможно без наличия во всех отраслях народного хозяйства высококвалифицированных кадров. Главным параметром, определяющим ценность трудовых ресурсов, является квалификация персонала.

Существующая в Республике Беларусь профессионально-квалификационная система представлена образовательными стандартами всех уровней образования, тарифно-квалификационными характеристиками профессий рабочих и квалификационными характеристиками должностей служащих, общегосударственными классификаторами Республики Беларусь – ОКРБ 006-2009 «Профессии рабочих и должности служащих», ОКРБ 014-2007 «Занятия», ОКРБ 011-2009 «Специальности и квалификации».

В соответствии с Кодексом Республики Беларусь «Об образовании», образовательный процесс организуется на основе образовательных стандартов всех уровней образования [1]. Образовательный стандарт представляет собой технический нормативный правовой акт, определяющий содержание образовательной программы посредством установления требований к образовательному процессу и результатам изучения ее содержания.

Ключевым элементом профессионального образования является квалификация, представляющая собой уровень общей и специальной подготовки работника, подтверждаемый установленными законодательством видами документов (аттестатом, дипломом, свидетельством) [2].

Профессионально-квалификационная система образования нормативно представлена в Общегосударственном классификаторе Республики Беларусь «Специальности и квалификации» (далее – ОКСК) [3]. ОКСК представляет собой систематизированный свод классификационных группировок, кодов и наименований специальностей с квалификациями. Классификатор предназначен для использования во всех сферах деятельности и на всех уровнях управления в целях проведения государственной политики в области высшего, среднего специального, профессионально-технического и дополнительного образования в части прогнозирования, планирования, регулирования номенклатуры количества квалифицированных кадров (рабочих, служащих, специалистов), их подготовки в соответствии с запросами сферы труда и общества.

В профессионально-квалификационной системе образования выделено 15 профилей, свыше 80 направлений образования и множество групп специальностей, объединяющих родственные по назначению специальности 1-й и 2-й ступени высшего образования, специальности среднего специального и профессионально-технического образования, переподготовки руководящих работников и специалистов, а также направления повышения квалификации. Разработка проектов образовательных стандартов и их изменение проводится одновременно с включением новых специальностей в ОКСК. Утверждение образовательных стандартов и внесение в них изменений осуществляется по специальностям, включенным в ОКСК.

Квалификация работника характеризуется степенью или уровнем. Вся информация, касающаяся тарифно-квалификационных характеристик профессий рабочих и квалификационных характеристик должностей служащих (руководителей, специалистов и других служащих) содержится в соответствующих справочниках – Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих (далее – ЕТКС) и Едином квалификационном справочнике должностей служащих (далее – ЕКСД) [4; 5]. ЕТКС применяется в целях тарификации труда, определения наименования профессии рабочего, присвоения квалификационного разряда, а также разработки рабочих инструкций (определяют конкретное содержание, объем и порядок выполнения работ на рабочем месте), организации непрерывного профессионального обучения.

ЕКСД позволяет определить наименования должностей служащих и их трудовых функций; установить оплату труда, разработать должностные инструкции (регламентируют правовое положение служащих в организации, определяют задачи, функции, права, обязанности, ответственность по занимаемой должности), организовать обучение, повышение квалификации, переподготовку, осуществить подбор и расстановку кадров в организации, провести аттестацию работников.

Справочник включает 35 выпусков. Структура каждого выпуска едина и построена в соответствии с установленной классификацией служащих по категориям: руководители, специалисты и другие служащие, которым присвоены коды категорий должностей, – 1, 2 и 3 соответственно. Квалификационная характеристика каждой должности включает три раздела: «Должностные обязанности», «Должен знать», «Квалификационные требования». Наименования государственных должностей, должностные обязанности государственных служащих и предъявленные к ним квалификационные требования регламентированы в выпуске

№ 34 ЕКСД – «Государственные должности государственных служащих» (постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 24 октября 2003 г. № 135).

Внесение дополнений и изменений в тарифно-квалификационные справочники проводится на основании разработанных проектов квалификационных характеристик, которые представляются органами государственного управления с соответствующим обоснованием.

Наименования профессий рабочих по ЕТКС, и должностей служащих, квалификационные характеристики которых содержатся в выпусках ЕКСД, включены в Общегосударственный классификатор Республики Беларусь ОКРБ 006-2009 «Профессии рабочих и должности служащих» (далее – ОКПД) [6]. С помощью классификатора кодируются и систематизируются наименования профессий рабочих и должностей служащих, определяются тарифные разряды профессий рабочих, категории и классы квалификации рабочих и служащих, составляются учебные программы по подготовке и переподготовке кадров.

Профессии рабочих и должности служащих в ОКПД распределены по группам занятий в соответствии с Общегосударственным классификатором Республики Беларусь ОКРБ 014-2007 «Занятия» (далее – ОКЗ) [7]. Объектами классификации в ОКЗ являются занятия, образующие однородные, с точки зрения содержания работ, укрупненные группировки. При этом классификация занятий основывается на двух критериях: виды выполняемой работы и квалификация. Виды работ, характеризующиеся высокой степенью совпадения выполняемых основных задач и обязанностей, образуют классификационные группировки занятий. В качестве признаков для определения сходства видов работ приняты следующие характеристики: содержание выполняемых работ (должностных обязанностей), предметы и орудия труда, масштаб и сложность руководства, конечные результаты трудовой деятельности.

В соответствии с классификатором квалификация – это способность работника выполнять конкретные задачи и обязанности в рамках данного вида работ. Ее характеризуют такие параметры, как уровень квалификации (определяется сложностью и объемом выполненных работ) и специальность (определяется конкретной областью знаний для выполнения конкретных видов работ).

В ОКЗ выделено четыре уровня квалификации. Первый уровень квалификации предполагает наличие общего базового образования; второй уровень квалификации – общего среднего и профессионально-технического образования; третий (средний) – среднего специального образования; четвертый (высший) – высшего и послевузовского образования. Соответствующий уровень квалификации достигается получением определенного уровня образования, специальной подготовкой, а также приобретением опыта практической работы.

Структура классификатора представлена десятью основными группами, которые, в свою очередь, делятся на подгруппы, малые группы и начальные группы. Классификатор имеет четырехуровневую структуру. Каждый последующий уровень классификации обеспечивает более глубокую дифференциацию занятий. Группировка занятий по уровням классификации выполнена в соответствии с Международной стандартной классификацией занятий. Группы в ОКЗ (основная, подгруппа, малая, начальная) сформированы на основе сочетания таких критериев, как вид выполняемой работы и квалификация.

Приведенные выше нормативно-технические документы позволяют:

- учреждениям образования – разрабатывать образовательные программы для подготовки кадров, присваивать квалификацию выпускникам учебных учреждений и обеспечивать соответствие приобретенной ими квалификации первому рабочему месту;
- нанимателям – разрабатывать штатные расписания, должностные и рабочие инструкции и иные локальные акты, регламентирующие трудовые отношения в организациях, а также осуществлять подбор, расстановку и подготовку кадров в организациях;
- органам государственного управления – разрабатывать нормативные правовые акты, регулирующие трудовые отношения, вопросы образования и социальной защиты работников.

Существующая система квалификаций в Республике Беларусь постепенно дополняется сертификацией квалификации работников. Так, основным центром сертификации работников образования является государственное учреждение образования «Академия последипломного образования». В качестве сертификационных центров выступают также учреждение образования «Республиканский институт профессионального образования», областные и Минский городской институты развития образования. Сертификация работников осуществляется в форме экзамена, который состоит из двух этапов: компьютерного тестирования и выполнения комплексного профессионально-ориентированного задания. Сертификация проводится в трех категориях (учебно-воспитательная работа, административная работа, информационные технологии в образовании).

Вместе с тем формирующиеся сегодня в различных секторах экономики системы сертификации работников не обеспечены единой методологией оценки квалификации.

Таким образом, существующая в Республике Беларусь система квалификаций в значительной мере сохраняет модель, сформированную в советский период, и не в полной мере отвечает задачам модернизации экономики в условиях рыночной системы. Стремительное развитие новых технологий производства способствует быстрому обновлению профессий на рынке труда, при этом наблюдается несоответствие квалификационных требований запросам работодателей. В связи с этим необходимо постоянно поддерживать в актуальном состоянии тарифно-квалификационные справочники ЕТКС и ЕКСД (так, при внесении изменений и дополнений изменения вносятся соответственно и в другие классификаторы), осуществлять разработку тарифно-квалификационных характеристик для каждой новой должности и профессии. В результате нормативно-технические документы национальной системы квалификаций все с большим опозданием отражают изменения, происходящие в экономике.

В национальной системе квалификаций не существует единого подхода к определению понятия «квалификация работника» и отсутствует системная классификация уровней квалификации. В настоящее время для работодателей особенно важно создание объективного механизма оценки компетенций выпускников учебных заведений профессионального образования. Этот вопрос давно является дискуссионным: кто должен оценивать качество подготовки учащегося: сам преподаватель (тот, кто его обучал) или работодатель (тот, кто в дальнейшем выступает «потребителем» подготовленного специалиста)? Становится актуальным осуществление перехода от управления профессиями и специальностями к управлению образовательными программами и квалификациями. Традиционная оценка уровня квалификации работника по имеющимся у него дипломам и стажу работы становится неэффективной.

Кроме того, существует проблема признания неформального и спонтанного обучения, которые являются одним из важнейших приоритетов развития обучения в течение всей жизни.

Отличительная особенность европейской системы квалификаций – системность построения и простота использования, наличие общих для всех без исключения пользователей (объединений работодателей, органов управления, граждан) квалификационных уровней, их «прозрачность». Система квалификаций представляет собой рамочную конструкцию, которая описывает общую структуру квалификаций образования всех уровней, сопоставимую с действующими в стране национальными системами квалификаций. Она включает: рамку квалификаций (содержит 8 квалификационных уровней, уровни 5–8 относятся к высшему образованию); профессиональные и образовательные стандарты; систему подтверждения качества обучения и квалификации (сертификационные центры) [8; 9].

Следует отметить, что разработка национальных рамок и систем квалификаций в Европе определенным образом связана с интеграционными процессами в сфере образования. Как известно, в рамках ЕС реализуются два интеграционных процесса в области образования – Болонский процесс (по гармонизации квалификационных структур в сфере высшего образования) и Копенгагенский процесс в области профессионального образования. Оба эти процесса оказывают серьезное влияние на формирование европейского пространства социального и экономического развития. Поэтому страны заинтересованы в сопоставимости своих квалификационных рамок с европейской рамкой квалификаций [8, с. 55].

Формирование общего пространства квалификаций в рамках ЕврАзЭС и СНГ, участники которых уже приступили к реформированию национальных систем квалификаций на основе Болонских принципов (например, Россия, Казахстан, Украина), способствуют включению Республики Беларусь в процессе построения общего образовательного пространства с одновременным формированием современной белорусской национальной системы квалификаций на тех же принципах [8, с. 55–67; 10–13]. Это позволит с единых позиций описать требования к квалификации работников и выпускников при разработке профессиональных и образовательных стандартов, выстраивать различные траектории образования, ведущие к получению конкретной квалификации, повышению квалификационного уровня работника и планированию карьерного роста.

Для создания в республике современной системы квалификаций необходимо наличие определенного механизма, который состоит из институтов оценки, сертификации и развития компетенций и квалификаций; информационной инфраструктуры, консультационных служб. В этой связи в Республике Беларусь планируется создание системы обеспечения качества образования и системы признания результатов обучения [13]. В настоящее время эта работа осуществляется в соответствии с планом мероприятий по реализации предложения межведомственной рабочей группы по совершенствованию национальной системы квалификаций Республики Беларусь, утвержденным заместителем Премьер-министра Республики Беларусь А. А. Тозиком от 30.04.2012 г. № 30/223-95.

Формирование национальной системы квалификаций послужит толчком для модернизации всей системы профессионального образования, с одной стороны, и комплекса отношений между сферой труда и образования – с другой. Это в свою очередь создаст рынок квалификаций, который заменит существующий рынок дипломов.

Список использованных источников

1. Кодекс Республики Беларусь об образовании, 13 янв. 2011 г., № 243-З : принят Палатой представителей 2 дек. 2010 г. : одобр. Советом Респ. 22 дек. 2010 г. : текст Кодекса по состоянию на 26 мая 2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
2. Трудовой кодекс Республики Беларусь, 27 июля 1999 г., № 296-З : принят Палатой представителей 8 июня 1999 г. : одобр. Советом Респ. 30 июня 1999 г. : текст Кодекса по состоянию на 30 дек. 2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
3. Об утверждении и введении в действие Общегосударственного классификатора Республики Беларусь ОКРБ 011-2009 «Специальности и квалификации» : постановление М-ва образования Респ. Беларусь, 2 июня 2009 г., № 36 : в ред. постановления М-ва образования Респ. Беларусь от 06.03.2013 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
4. Об утверждении Общих положений Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих : постановление М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 30 марта 2004 г., № 34 : в ред. постановления М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь от 02.01.2012 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
5. Об утверждении Общих положений Единого квалификационного справочника должностей служащих : постановление М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 2 янв. 2012 г., № 1 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
6. Об утверждении Общегосударственного классификатора Республики Беларусь ОКРБ 006-2009 «Профессии рабочих и должности служащих» : постановление М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 22 октября 2009 г., № 125 : в ред. постановления М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь от 20.12.2013 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
7. Об утверждении Общегосударственного классификатора Республики Беларусь ОКРБ 014-2007 «Занятия» : постановление М-ва труда и социальной защиты Респ. Беларусь, 30 окт. 2009 г., № 139 : в ред. Министерства труда и социальной защиты Респ. Беларусь от 26.05.2011 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
8. Коулз, М. Национальная система квалификаций. Обеспечение спроса и предложения квалификаций на рынке труда / М. Коулз, О.Н. Олейникова, А.А. Муравьева. – М. : РИО ТК им. А.Н. Коняева, 2009. – 115 с.
9. Болонский процесс: европейские и национальные структуры квалификаций (книга-приложение 2) / под науч. ред. В.И. Байденко. – М. : Исслед. центр проблем качества подготовки специалистов, 2009. – 220 с.
10. Батрова, О.Ф. Национальная рамка квалификаций Российской Федерации: рекомендации / О.Ф. Батрова, В.И. Блинов, И.А. Волошина [и др.]. – М. : Федер. ин-т развития образования, 2008. – 14 с.
11. Презентация Казахстана. Турин, 11–15 мая 2009 г. // Международная организация труда [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://subregional-mosca.itcilo.org/UserFiles/UserAdmin/File/.../KAZ.doc>. – Дата доступа: 12.01.2012.
12. Мирошниченко, А. Национальная рамка квалификаций в Украине / А. Мирошниченко // HR-Лига [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1251>. – Дата доступа: 22.01.2012.
13. Совершенствование системы формирования кадрового потенциала государственных органов и иных государственных организаций в условиях инновационного развития Республики Беларусь : отчет о НИР в 3 ч. / НИИ теор. и практ. гос. упр. Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь; рук. А.В. Ивановский. – Минск, 2012. – Ч. I, заключ. – 290 с. – № ГР 20121170.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БЕЛАРУСИ

Т. И. Матюшкова, канд. филос. наук, доцент
Международный университет «МИТСО», г. Минск

Чтобы добиваться высоких показателей развития, каждой стране необходимо ее основное богатство – люди. Важность и значимость демографической безопасности страны, проблем быстрого роста мирового населения, особенно в развивающихся странах, и в то же время депопуляцией в развитых странах, призна-

ны всеми государствами как наиболее значимые. Эти проблемы оставили свою отметину и на динамике населения Республики Беларусь.

Современная модель демографического развития Республики Беларусь сложилась не в последние годы – это результат развития на протяжении столетия. Ведущий демограф Беларуси, доктор социологических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики НАН Л. П. Шахотько отмечает, что наша страна практически с конца 1970-х гг. (а городские поселения – с конца 1960-х гг.) не воспроизводит своего населения, исключение составляет середина 1980-х гг., когда кратковременно отмечался некоторый рост коэффициентов воспроизводства населения. Естественный прирост населения на протяжении более 20 лет обеспечивался только за счет накопившегося в предыдущие годы демографического потенциала возрастной структуры, который постепенно иссякал, а коэффициенты воспроизводства снижались. Таким образом, абсолютное уменьшение численности населения Беларуси в последние 20 лет обусловлено режимом воспроизводства населения, существующим в стране более 40 лет. Процессы, происходящие в демографической сфере общества, – результат действия биологических, географических, социально-экономических факторов, причем именно последние оказывают решающее влияние на развитие народонаселения.

Трудовые ресурсы. Экономический рост и полная занятость были ключевыми элементами социально-экономической модели Беларуси. Это достигалось за счет постепенного подхода к экономическим реформам при сохранении государственной собственности и отсрочке реструктуризации сектора предприятий. Государство оставалось основным источником занятости. Две трети работающих занято на контролируемых государством предприятиях. Почти половина работающих белорусов занято на предприятиях на 100 % принадлежащих государству; 17,3 % – на предприятиях смешанной формы собственности, где государству принадлежит 50 или более процентов акций; немногим менее одной трети – на предприятиях с преобладающей долей частной собственности; а 1,5 % – в иностранных компаниях.

Существующая в Беларуси социальная система предполагает наличие значительного числа работающих людей трудоспособного возраста, выплачивающих обязательные взносы в систему социального страхования. До последнего времени в Беларуси, несмотря на быстрое уменьшение общей численности населения, численность населения в трудоспособном возрасте колебалась незначительно и составила в 2012 г. более 6 млн человек.

	2000	2005	2010	2011	2012
Трудовые ресурсы – всего в том числе:	5997,0	6106,1	6078,5	6031,4	6030,0
Население в трудоспособном возрасте	5703,7	5838,2	5742,0	5694,9	5637,4
Лица, старше и младше трудоспособного возраста, занятые в экономике	293,3	267,9	336,5	336,5	392,6
Экономически активное население	4539,6	4490,6	4705,1	4686,0	4605,6

6

Рис. 1. Трудовые ресурсы, тыс. чел.

Источник: собственная разработка на основе данных [4].

Как отмечает профессор Л. П. Шахотько, только за годы после переписи 1999 г. населения в трудоспособном возрасте стало больше почти на 100 тыс. человек, причем увеличение более чем наполовину произошло за счет молодежи в возрасте 16–29 лет. Естественно, еще быстрее росла доля трудоспособного населения, достигнув максимума в 2008 г. – 62,5 %. Это наиболее высокий показатель за всю историю развития страны [6, с. 76].

Демографическая нагрузка на трудоспособное население постоянно снижалась. Так, по данным на дату переписи 2009 г., на 1000 человек населения в трудоспособном возрасте приходилось 624 человека в нетрудоспособном, в 2010 г. – 693 человека, в то время как в 1970 г. – 894 человека, а в 1989-м – 785,7 человека (рис. 2). Такое положение вещей было благоприятным для экономического развития страны, что смягчало социально-экономические проблемы, характерные для этого периода.

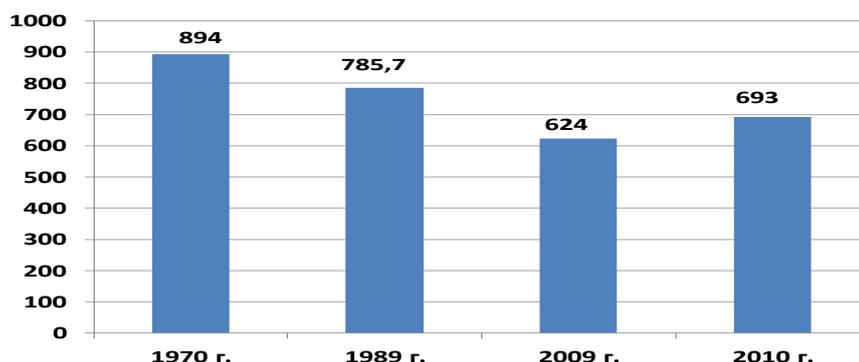


Рис. 2. Демографическая нагрузка на трудоспособное население

Источник: собственная разработка на основе данных [4].

Учитывая сложившуюся тенденцию, можно предположить, что в дальнейшем такое положение будет очень быстро изменяться в негативную сторону. Общая численность населения продолжит свое уменьшение, но еще более быстрыми темпами будет уменьшаться численность населения в трудоспособном возрасте. Это будет увеличивать демографическую нагрузку на трудоспособное население и, если к этому не быть готовым, может вызвать целый ряд негативных явлений социально-экономического характера.

На протяжении последних 15 лет в Беларуси удавалось сохранять низкий уровень зарегистрированной безработицы. Средний показатель официальной (зарегистрированной) безработицы за период 1995–2008 гг. составил 1,96 % экономически активного населения, и с тех пор он продолжал снижаться, достигнув 0,9 % в 2009 г., 0,8 % в 2010 г. и 0,6 % в 2011 г. Уровень официальной безработицы неизменно не превышал 1 % (рис. 3).

Уровень зарегистрированной безработицы

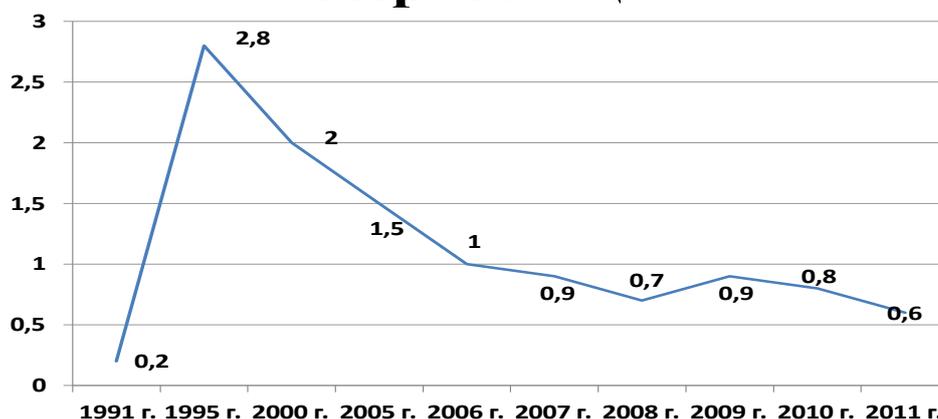


Рис. 3. Уровень зарегистрированной безработицы

Источник: собственная разработка на основе данных [4].

Число вакансий по отношению к численности экономически активного населения также увеличивалось с течением времени. В последние годы, за исключением 2009 г., число зарегистрированных вакансий превышало число зарегистрированных безработных. В 2012 г. число вакансий на каждого безработного составило около 1,4 (в 2010 г. отношение безработицы к числу вакансий равнялось 0,7).

Уровень продолжительности зарегистрированной безработицы также оставался низким. Периоды безработицы в Беларуси относительно короткие и становятся короче с течением времени. Средняя про-

должительность безработицы составила 3,7 месяца в 2011 г., сократившись с 6,4 и 5,8 месяца в 2000 и 2005 г. соответственно (рис. 4).

Уровень зарегистрированной безработицы по длительности

ГОД	Средняя продолжительность безработицы
2000 г.	6,4 месяца
2005 г.	5,8 месяца
2010 г.	3,9 месяца
2011 г.	3,7 месяца

Рис. 4. Уровень зарегистрированной безработицы по длительности

Источник: собственная разработка на основе данных [4].

Сложные явления в экономическом, политическом и экологическом развитии Республики Беларусь в 1990-е гг. сопровождалось обострением демографической ситуации. Рост населения сменился его убылью, и до середины первого десятилетия XXI в. интенсивность депопуляции нарастала. Структура населения по признаку пола за последние 40 лет практически не изменилась, чего нельзя сказать о возрастной структуре населения (рис. 5, 6).

Распределение населения по возрастным группам

Возраст	1970	1989	1999	2010	2012	2013
0–9 лет	1 655 861	1 606 044	1 132 278	942 359	978 631	1 009 209
10–19 лет	1 726 191	1 437 889	1 618 743	1 090 147	997 438	957 427
20–29 лет	1 098 624	1 563 128	1 398 821	1 525 346	1 513 434	1 495 457
30–39 лет	1 420 394	1 562 599	1 543 541	1 344 967	1 358 540	1 368 408
40–49 лет	1 178 003	1 065 794	1 490 463	1 427 945	1 357 064	1 331 420
50–59 лет	723 992	1 282 456	962 897	1 372 084	1 425 049	1 442 919
60–69 лет	698 032	939 573	1 056 566	797 124	831 932	870 538
70 лет и	487 781	694 164	840 763	1 000 000	1 003	988 462 ¹⁰

Рис. 5. Распределение населения по возрастным группам

Источник: собственная разработка на основе данных [4].

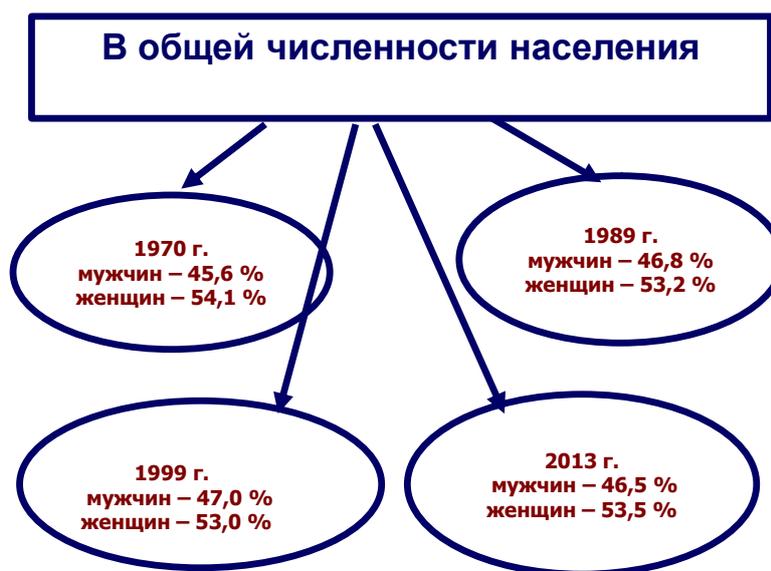


Рис. 6. Распределение населения по полу

Источник: собственная разработка на основе данных [4].

Миграция. Споры о росте населения ведутся с древности: еще Платон сказал, что рост населения государства не всегда положителен, т. к. он заставляет людей мигрировать. Существенные изменения произошли в миграционной подвижности населения: появились потоки беженцев и иммигрантов, переселяющихся из других постсоветских государств и из зоны экологического загрязнения, связанного с катастрофой на Чернобыльской АЭС. Кроме того, увеличился поток эмигрантов из Беларуси в «дальнее зарубежье», сопровождавшийся «утечкой мозгов», остро встала проблема нелегальных мигрантов.

Типы современной международной миграции



Рис. 7. Типы современной международной миграции

Источник: собственная разработка автора.

Все это вызвало появление сложных социально-экономических проблем, с которыми страна ранее не сталкивалась, и поставило под реальную угрозу ее безопасность.

Общие итоги миграции населения по Республике Беларусь

	Прибыло		Выбыло		Миграционный прирост, убыль(-)	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Всего	213386	212304	203486	202976	9 900	9 328
Международная миграция	17 510	18 040	7 610	8 712	9 900	9 328
Со странами СНГ	14 690	13 455	5 799	6 509	98 891	6 946
С другими странами	2 820	4 585	1 811	2 203	1 009	2382

20

Рис. 8. Общие итоги миграции населения по Республике Беларусь

Источник: собственная разработка на основе данных [4].

В заключение следует сказать, что демографическая безопасность – это составная часть национальной безопасности любой страны. Она является показателем защищенности социально-экономического развития нашего государства и общества от демографических угроз, она обеспечивает развитие страны в соответствии с национальными интересами.

Здесь следует отметить, что роль государства в обеспечении демографической безопасности, может быть реализована только при условии признания всеми органами государственного управления существования самой проблемы и тех глубоких социально-экономических последствий, которые она влечет. При этом необходимо осознавать, что решение демографических проблем – задача архи сложная. Тут нужны целенаправленные меры, время и наличие финансовых средств, нужна концепция долгосрочной государственной политики, направленной на демографическую безопасность.

В Беларуси сложность демографической ситуации осознается на самом высшем уровне. На государственном уровне принимаются и реализовываются определенные меры. В целях реализации стратегических направлений Закона от 4 января 2002 г. № 80-3 «О демографической безопасности Республики Беларусь», разработана и утверждена Указом Президента Республики Беларусь от 11 августа 2011 г. № 357 «Национальная программа демографической безопасности на 2011–2015 годы». Кроме того, ряд других республиканских программ также затрагивают демографические проблемы:

- Президентская программа по возрождению и развитию села;
- Президентская программа «Молодежь и дети Беларуси»;
- Республиканские программы по совершенствованию системы социальной работы с одинокими гражданами пожилого возраста;
- Программа по улучшению условий и охраны труда;
- Программа по преодолению последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС;
- Программа профилактики ВИЧ-инфекции;
- Концепции и программы развития здравоохранения;
- Государственные миграционные программы;
- Программа национальных действий по предупреждению и преодолению пьянства и алкоголизма;
- Программа по улучшению положения детей и охране их прав.

Все эти нормативно-правовые акты служат основой для проведения активной демографической политики в стране. Эти документы открыли широкие правовые и организационные перспективы для решения демографических проблем в деле обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны. Демографические проблемы с их принятием, особенно Национальной программы демографической безопасности на 2011–2015 годы, а также рост общественного интереса, внимания политиков и ученых разного профиля к демографическому прошлому, настоящему и будущему страны свидетельствуют, что демографический фактор входит в круг приоритетных для социальной политики направлений деятельности нашего государства.

Список использованных источников

1. Доклад Президента Республики Беларусь Александра Лукашенко на Четвертом Всебелорусском народном собрании // Официальный интернет-портал Президента Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2010. – 6 дек. – Режим доступа: <http://www.president.gov.by/press10178>. – Дата доступа: 23.12.2013.

2. Об утверждении Национальной программы демографической безопасности Республики Беларусь на 2011–2015 годы : в ред. Указа Президента Республики Беларусь от 12.09.2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
3. Обзор государственных расходов в Республике Беларусь: реформирование бюджетно-налоговой сферы в целях восстановления устойчивого экономического роста // Всемирный Банк. – Ч. 1. – Вашингтон, 2011. – 118 с.
4. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2013 / редкол.: В.И. Зиновский (пред.) [и др.] // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 578 с.
5. Страновой экономической меморандум для Республики Беларусь: экономическая трансформация для роста // Всемирный Банк. – Вашингтон, 2012. – 313 с.
6. Шахотько, Л.П. Демографические проблемы Республики Беларусь и пути их решения / Л.П. Шахотько // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – № 4 (16). – С. 73–85.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Н. В. Минаева

Белорусский государственный университет, г. Минск

Региональная дифференциация составляет особую проблему для многих современных стран, в том числе для Республики Беларусь, где 85 % районов отстают в развитии как по населению, так и по уровню жизни, доходов [1]. Для нивелирования данного дисбаланса на государственном уровне закреплена задача создания в регионах, в том числе сельских территориях, новых предприятий с высокопроизводительными рабочими местами.

Развитие сельских территорий – экономический резерв страны. В Беларуси сельские территории сегодня сталкиваются со многими системными проблемами. Это неразвитость инженерной и социальной инфраструктуры, сферы услуг, отсутствие привлекательных рабочих мест, низкий уровень развития местного самоуправления. Вследствие чего наблюдается миграция молодежи и трудоспособного населения в города, опустение деревень. По данным национального статистического комитета, удельный вес численности сельского населения Беларуси на начало 2013 г. составил 23,7 %, снизившись за 10 последних лет на 5,4 пункта.

Кроме того, сельские территории пока не до конца справляются с выполнением своей основной функции – полноценным обеспечением продовольствием населения, учитывая проблемы хранения, зимовки отечественного продовольствия (многие аналоги приходится импортировать).

Одновременно деревня – это не только сельхозпроизводство и демография, но и главный хранитель исчезающих традиций нашей культуры, истории, нравственности.

В настоящее время наметилась тенденция усиления государственной поддержки сельских территорий в отношении инновационного развития аграрного производства. Однако любая отраслевая политика, в том числе и аграрная, может полностью совпадать с целями развития сельских территорий, может частично с ними пересекаться, а может им и противоречить. Так, высокоинтенсивное аграрное производство приводит к сокращению занятости населения. Поэтому для эффективной и сбалансированной жизнедеятельности сельских территорий данный подход требует существенного обновления и диверсификации.

Инновационное развитие сельских территории должно содействовать реализации их важнейших функций, в частности:

- жилищная – гарантия высокого качества жизни населения, соответственно потребностям различных возрастных групп;
- экономическая – создание в достаточном объеме рабочих мест, конкурентоспособных условий производства и диверсификация сельской экономики;
- производственная – производство продуктов питания, возобновляемых видов сырья, сохранение культурного ландшафта и природных ресурсов;
- рекреационная – использование культурного ландшафта, привлекательных пейзажей и туристической инфраструктуры для проведения свободного времени и организации досуга;
- размещения – промышленное использование и прохождение транспортной инфраструктуры;
- экологическая – поддержание экологического равновесия в агробиоценозах и на всей территории, содержание заповедников, заказников, национальных парков, хранения отходов и т. д.;
- ресурсная – обеспечение невозобновляемыми и возобновляемыми природными ресурсами.

Сегодня существует много *научных подходов* к развитию сельских территорий, из которых можно выделить основные: концепция устойчивого развития, концепция регионального сельского развития и принцип интегрированного развития сельских территорий.

Концепция устойчивого развития представляет собой взаимодействие трех компонентов: «социальной сферы – экологии – экономики». Экономический подход подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов. Социальная составляющая направлена на сохранение социальной стабильности и культурного многообразия. А экологической безопасностью подразумевает устойчивость природных и агроэкосистем, способность их к самовосстановлению и адаптации к меняющимся внешним условиям.

Концепция регионального сельского развития связана с четырьмя аспектами развития сельской местности – экономическим, социокультурным, институциональным и экологическим.

Под экономической устойчивостью понимается стабильное производство и предоставление соответствующих товаров и услуг, независимо от изменения рыночных условий. Институциональная и социокультурная устойчивость основывается на принципе вовлечения населения и предусматривает проявление инициативы и самостоятельности местного населения; участие всех заинтересованных в развитии сельского региона лиц в процессе принятия управленческих решений. Экологическая устойчивость подразумевает длительное использование природных, преимущественно возобновляемых ресурсов. Концепция регионального сельского развития при осуществлении проектов развития предусматривает эффективное управление и адаптацию к потребностям, возможностям и проблемам сельского населения.

Наконец, принцип интегрированного сельского развития предусматривает комплексное развитие территории и всех отраслей сельской экономики, основанное на имеющихся в регионе потенциалах. Большое внимание уделяется активному участию местного населения в развитие сельских территорий и субсидиарному принципу – распределению полномочий между управленческими органами «снизу вверх». Важным условием интегрированного сельского развития отмечен эффективный региональный менеджмент – стратегический инструмент управления, обеспечивающий взаимосвязь между общественными и государственными учреждениями управления и другими региональными действующими лицами.

Очевидно, что в современных условиях меры по развитию аграрного производства должны быть дополнены проектами комплексного и устойчивого развития сельских территорий, охватывающих не только аграрное производство, но и лесное, водное хозяйства, местную промышленность, туризм, социально-бытовую инфраструктуру и другие виды деятельности, без развития которых неосуществимо увеличение эффективности сельской экономики и улучшение условий проживания в сельской местности. Таким образом, переход к устойчивому развитию сельских территорий позволяет обеспечить комплексное и интегрированное решение их основных проблем в рамках единой концепции, в центре которой находится сельских жителей.

Действительно, по мере совершенствования подходов развитых стран к развитию сельской местности акцент смещался с обеспечения продовольственной безопасности на основе интенсивного сельского хозяйства к поддержке диверсифицированного развития многофункциональной сельской экономики, созданию привлекательных рабочих мест и повышению рекреационного и экологического потенциала села.

Для достижения нового качества сельской жизни также нужны новые подходы к разработке конкурентных стратегий развития территорий, исходя из имеющихся в каждом регионе конкурентных преимуществ. Важно добиться рационального сочетания между экономической эффективностью крупных хозяйств и социальной эффективностью малого и среднего бизнеса производящего товары и услуги.

Крупные хозяйства дают лучшую себестоимость серийной массовой продукции. Малые предприятия, наоборот, дают уникальное качество продукции и определяют уровень социальной насыщенности, комфорта и качества сельской жизни. И, что важно, более органично «вписываются» в уникальность конкретной местности, формируя ее неповторимый бренд.

Сегодня широкое распространение получили кластерные принципы организации производственного взаимодействия на региональном уровне, которые можно рассматривать как организационную инновацию. Данный подход способен в корне изменить содержание региональной экономики, в том числе и сферы туризма.

Эффективность внедрения кластеров предопределяется тем, что они позволяют развивать территорию комплексно. Не только создают привлекательные возможности для ведения бизнеса, но и развивают инфраструктуру, что важно для закрепления в регионе занятого населения и подрастающего поколения.

Применительно к сельской местности, условно можно выделить следующие типы кластеров по типу специализации:

- 1) *агропромышленный* – это система многомерно взаимосвязанных форм организации деятельности (сельскохозяйственных предприятий, личных подсобных хозяйств, крестьянских (фермерских) хозяйств и др.), интегрированных с целью одновременного решения задач защиты окружающей среды

и внедрения в производство инновационных технологий, превращающих «отходы» в ресурсы развития сельского хозяйства [2].

Включает в себя современное поселение с развитой инфраструктурой, научными и образовательными центрами. Внимание акцентируется на том, чтобы крупные производства были экологически безопасны для жителей региона. Ключевым звеном концепции являются малые предприятия и мини-фермы, которые будут охватывать практически все направления производства и обеспечения жизнедеятельности в регионе.

Мини-фермы, производящие экологическую продукцию, способны обслуживать достаточно широкую долю требовательного рыночного сегмента, в том числе экспортного (бренд «знай своего фермера»). На базе таких ферм можно проводить экскурсии, где потребитель (турист) сможет лично ознакомиться с процессом производства продукции с дегустацией.

- 2) *культурно-исторический*. Организуется в местах, обладающих богатой историей, памятниками. Здесь развивается познавательный туризм. Основан на создании историко-культурного комплекса и сопутствующих производств (народные ремесла и т. д.). Должен отвечать повышенному качеству туристских услуг.
- 3) *агротуристический*. Охватывает сектор сельского туризма, обеспечения краткосрочного отдыха на природе. Объединяет агроусадьбы, крестьянско-фермерские хозяйства и организации, оказывающие рекреационные услуги. Определяет позиционирование территории и влияет на формирование туристического бренда региона.

Регионально-кластерные бренды выполняют важнейшие функции:

- позиционирование региона в национальном и глобальном экономическом и социально-культурном пространстве;
- формирование его привлекательности как места работы и проживания;
- формирование и реализация маркетинговой стратегии развития; интеграция товарных брендов кластера с учетом культурно-исторического своеобразия региона;
- консолидация населения, проживающего и работающего на данной территории, формирование региональной идентичности, сопричастности развитию региона.

Таким образом, применение кластерной политики позволяет сформировать целостный облик региона, реализовать его экономический и туристический потенциал.

Будущее села – это новое качество жизни всего населения страны. Для реализации в полной мере потенциала сельских территорий нужны новые подходы и принципы. Чтобы поднять село на современный уровень и создать привлекательные условия жизни, т. е. сформировать инновационную модель развития сельских территорий, необходимо подходить к модернизации села *системно*. Проекты комплексного и устойчивого развития сельских территорий должны охватывать не только сельское хозяйство, но и местную промышленность, строительство, торговлю, туризм, социально-бытовое обеспечение. Без этого невозможно повышение эффективности экономики и улучшение условий проживания в сельской местности.

Реализация кластерных структур в сельских территориях Республики Беларусь позволит создать эффективные региональные межотраслевые связи, повысить эффективность использования инвестиционных вложений и, в целом, реализовать конкурентные преимущества местности на основе имеющихся ресурсов.

В организационном плане необходимо формирование многоуровневой и межведомственной системы управления и финансирования сельского развития при активном участии не только министерств и ведомств, но и аграрных и промышленных объединений, организаций по охране окружающей среды, региональных управлений, представителей частного сектора и сельского населения (партиципативный принцип).

Важно отметить, что проблему инновационного преобразования села сегодня не решает простое финансирование. Начинать нужно с развития социального потенциала сельских поселений, основной целью которого является формирование нового типа поведения сельских жителей, новой системы ценностных ориентиров, главные из них – труд, семья, воспитание и образование подрастающего поколения.

Список использованных источников

1. О проекте прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь на 2013 год : доклад Министра экономики Снопкова Н.Г. на заседании Совета Министров Республики Беларусь // М-во экономики Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2012. – 8 авг. – Режим доступа: http://www.economy.gov.by/dadvfiles/002033_370558_Doklad_08082012.pdf. – Дата доступа: 11.03.2013.
2. Леонова, Н.В. Определение приоритетных направлений развития для сельских территорий / Н.В. Леонова // Региональные проблемы устойчивого развития сельской местности : сб. ст. IV Междунар. науч.-практ. конференции. – Пенза : ИО ПГСХА, 2007.
3. Баутин, В.М. Устойчивое развитие сельских территорий: вопросы стратегии и тактики / В.М. Баутин, В.В. Козлов, А.В. Мерзлов. – М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2004. – 312 с.

4. Доржиева, Е.В. Формирование агропромышленных кластеров как условие инновационного развития региональных систем / Е.В. Доржиева // Изв. Иркутской гос. экон. акад. (Байкальский гос. ун-т экономики и права). – 2011. – № 4 (78). – С. 64–69.

ИНФОРМАЦИОННО-КОМПЬЮТЕРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ. НЕКОТОРЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

Е. С. Михайлова

Научный руководитель: **Г. П. Личко**, канд. техн. наук, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Информационно-компьютерные технологии или ИКТ-это важная часть экономики. Она представлена виртуальными банками и платежами, которые позволяют хранить, перерабатывать и предавать информацию на большие расстояния за кратчайшие сроки нужным людям. Их функции разнообразны, они не только передают информацию, но и адаптируются под обычного обывателя для передачи данных по сети. ИКТ могут быть ориентированы не только на обработку данных, но, и на обработку графики, текстовой информации, анимации, знаний.

Информационные технологии в экономике представлены компьютерами и другой техникой, необходимой для эффективной обработки, сортирования и выборки данных. Также, информационные технологии помогают принимать важные решения и принимают непосредственное участие в процессе эффективного управления в сфере экономики. Современные модели информационных технологий позволяют просчитать и спрогнозировать наперед результаты, и на его основе принять верное решение. Также данные модели позволяют подсчитать риски и гибкость показателей системы.

Технология обработки данных очень проста. Она может сделать все сама, без вмешательства пользователя или с помощью диалогового окна, которое будет отвечать сразу на действия пользователя. Например, ИКТ позволяет автоматически просчитать доход полученный за продажу какого-либо продукта и сгруппировать, а именно сортируя по сегментам.

Несмотря на активный рост применения ИКТ в экономике, имеются ограничения. Основными из них, на наш взгляд, являются следующие.

1. Налицо имеется взрывной характер роста количества информации и, следовательно, необходима автоматизации поиска и обработки необходимой информации. Известные поисковики не учитывают потребности экономики и не предназначены для поиска действительных новинок.
2. Ограниченная мощность современных Интернет ресурсов и сравнительная дороговизна Интернет трафика в условиях Республики Беларусь.
3. Ограниченные возможности в защите передаваемой и принимаемой информации от несанкционированного доступа и шпионажа.
4. Невысокий общий уровень компьютерной грамотности части работников аппарата управления.
5. Наличие серой экономики, ограничивающей доступ к достоверной информации.
6. Отсутствие защиты прав интеллектуальной собственности в приемлемой степени.
7. Отсутствие хорошо разработанных экономических и управленческих методик, ориентированных на компьютерную обработку
8. Нестабильность правовой обстановки в стране и наличие противоречий в законодательстве.
9. Относительно невысокий уровень правовой защиты и трудности с защитой прав хозяйствующих субъектов.

Выводы

Перспективы развития ИКТ на сегодняшний день очень актуальны. Они позволяют нарастить ВВП не только отрасли, но и страны в целом. Примеры стран с высоким экономическим потенциалом показывает, что эти трудности могут быть преодолены.

Мое мнение об ИКТ нельзя назвать положительным или отрицательным. Он может не только передавать информацию, но и перерабатывать ее достаточно быстро для принятия решения в ту или иную сторону. Однако на территории Беларуси интернет трафик дорогой, следует отметить, что потребление трафика ИКТ достаточно большое, но незащищенные пути передачи информации и отсутствие защиты интеллектуальной собственности, по-прежнему, составляют основную проблему, по которой ИКТ не получил большое развитие.

Список использованных источников

1. Васюхин, О.В. Информационный менеджмент / О.В. Васюхин, А.В. Варзунов // www.textb.net [Электронный ресурс]. – СПб., 2010. – Режим доступа: <http://textb.net/101/14.html>. – Дата доступа: 26.02.2014.
2. Информационные технологии в экономике // *Ze Student Journal* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zsj.ru/informatsionnyie-tehnologii-v-ekonomike.html>. – Дата доступа: 02.03.2014.
3. Современные информационные технологии как катализатор социально-экономического развития // Информационное общество [Электронный ресурс] / Ин-т развития информ. о-ва. – 2006. – Вып. 2–3. – С. 129–141. – Режим доступа: <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/8795a8695185ec0ec32572aa00277f3c>. – Дата доступа: 23.01.2014.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ОБЛАСТИ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦИАЛА

И. С. Мурашко

Научный руководитель: Ю. Г. Конаневич

Международный университет «МИТСО», г. Минск

В Республике Беларусь инновационное развитие регулируется постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 «О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы», главным направлением которого должно стать внедрение новых и высоких технологий, обладающих наибольшей добавленной стоимостью, низкой энерго- и материалоемкостью, способствующих созданию новых видов товаров и услуг, новейших экологически безопасных (чистых) материалов и продуктов, а также обеспечивающих производство традиционных товаров и услуг с новыми свойствами и параметрами, недостижимыми в рамках предыдущих технологических укладов.

Основными задачами государственной инновационной политики согласно Постановлению являются:

- 1) обеспечение правового регулирования, стимулирующего инновационное развитие экономики Республики Беларусь;
- 2) повышение эффективности инновационной деятельности;
- 3) обеспечение экономического и социального развития за счет эффективного использования интеллектуальных ресурсов общества;
- 4) содействие созданию и развитию рынка инновационной продукции;
- 5) содействие созданию инновационной инфраструктуры;
- 6) перспективное прогнозирование технологического развития;
- 7) обеспечение государственных интересов в сфере инновационной деятельности;
- 8) формирование благоприятной среды для развития научно-технической деятельности и инновационного бизнеса.

В 2011–2015 гг. в области ИКТ НАН Беларуси и Минсвязи предусматриваются разработка и развитие:

- 1) информационных ERP-систем, направленных на управление ресурсами организаций;
- 2) информационных технологий, систем обработки данных и мультимедийной информации;
- 3) интернет-технологий «Future Internet»;
- 4) цифрового телевизионного и радиовещания;
- 5) мультисервисных сетей электросвязи, основанных на использовании единой аппаратно-программной платформы для оказания различных услуг электросвязи, путем внедрения IMS-платформы;
- 6) технологий обработки, хранения, передачи и защиты информации;
- 7) технологий распределенных вычислений и систем;
- 8) компьютерных технологий и интеллектуальных систем в экономике, медицине, биологии, социальной сфере, государственном управлении, обороне, образовании и на транспорте;
- 9) средств контроля параметров систем, средств связи и телекоммуникаций;
- 10) систем, построенных на базе технологий радиочастотной идентификации;
- 11) систем квантовой криптографии на одиночных фотонах [1].

Большинство указанных средств, технологий используются в логистической деятельности, а, следовательно, при их разработке и развитии будет совершенствоваться и национальная логистика. Такие введения позволили бы автоматизировать логистические центры, что приведет к сокращению влияния человеческого фактора при выполнении конкретных задач; автоматическое планирование маршрутов и сокращение ошибок в результате ручного труда; быстрое и своевременное получение информации о грузе; автоматизация

складских помещений позволит улучшить точность учета товаров, оптимизировать использование складских помещений, а также минимизировать затраты на хранение товаров и так далее.

Согласно вышеуказанному Постановлению планируется запуск спутника связи и навигации (с привлечением в качестве оператора СООО «Деловая сеть» и использованием кредитных средств КНР), который позволит реализовать:

- 1) интеллектуальную транспортную систему (видеодетектирование дорожного движения, управление платными парковками и другое);
- 2) современные защищенные от несанкционированного проникновения ДАТА-центры хранения информации;
- 3) централизованную визуальную систему в составе центра мониторинга общественной безопасности, систему радиочастотной идентификации объекта.

Суть создания интеллектуальных транспортных систем состоит в использовании инновационных разработок в моделировании транспортных систем и регулировании транспортных потоков, таким образом, предоставляя конечным потребителям большую информативность и безопасность, а также качественно повышая уровень взаимодействия участников движения в отличие от обычных транспортных систем.

В мировой практике существуют примеры успешной реализации подобных проектов. Так, в Евросоюзе в 1991 г. была создана Европейская Ассоциация участников рынка интеллектуальных транспортных систем ERTICO, представляющая собой консорциум, в который входят все ведущие европейские производители, заинтересованные в развитии рынка интеллектуальных транспортных систем, общественные организации, представители различных министерств и ведомств, инфраструктурные операторы связи, пользователи, и прочие организации. Только перечень реализованных за последние годы программ ERTICO позволяет судить о вкладе этой организации в обеспечение безопасности дорожного движения в странах Евросоюза:

- ADASIS (Advanced Driver Assistant Systems Interface Specification) – использование точных картографических данных в средствах навигации для получения водителем прогноза ситуации на дороге впереди по ходу движения;
- AIDE (Adaptive Integrated Driver-Vehicle Interface) – использование специального электронного оборудования и программного обеспечения, позволяющего концентрировать внимание водителя в момент обгона и отключения функций приборов в салоне автомобиля, отвлекающих внимание во время совершения сложного маневра;
- ERTRAC (The European Road Transport Research Advisory Council) – программа координации взаимодействия Европейских исследовательских институтов в дорожном и транспортном комплексе в целях структурирования и оптимизации научно-исследовательских работ в интересах стран Евросоюза;
- ENITE (European Network on ITS Training & Education) – программа подготовки специалистов по интеллектуальным транспортным системам;
- EuroRoadS – программа по созданию базы данных о европейской дорожной инфраструктуре;
- CONNECT, SIMBA – национальные и международные программы по развитию рынка интеллектуальных транспортных систем. Включают в себя программы в Странах Центральной и Восточной Европы, Бразилии, Индии, Китае, ЮАР а с 2008 г. – в России и т. д. [2].

С учетом развития отношений между странами Таможенного союза, на наш взгляд, государствам – участникам данного интеграционного объединения на примере Европейской Ассоциации участников рынка интеллектуальных транспортных систем ERTICO следует создать подобное объединение с целью разработки различных программ, направленных на развитие инновационных технологий в области развития дорожной инфраструктуры; применения интеллектуальных транспортных систем в целях управления дорожным движением; повышения безопасности на дорогах и снижение вредного воздействия автотранспорта на окружающую среду и так далее.

Развитие интеллектуальной транспортной системы позволит быстрее и качественнее реагировать на правонарушения, совершаемые в данной сфере деятельности, повысить уровень информированности перевозчиков о дорожной обстановке, повысить безопасность на дорогах, на более высоком уровне осуществлять защиту систем хранения информации. Опираясь на Европейский опыт, представляется возможным создание подобной интеллектуальной транспортной системы на территории Республики Беларусь, с учетом ее индивидуальных особенностей. Данная мера позволит вывести транзитную деятельность республики на качественно новый уровень.

Что касается непосредственно развития транзитного потенциала, то постановлением № 669 предусмотрена модернизация существующих транспортных сетей, реализация преимуществ их географического расположения и коммуникационной способности, обеспечивающих кратчайший путь и минимальные временные рамки прохождения грузов по транспортному коридору Европа–Азия. Основное участие в развитии

транзитного потенциала Республики Беларусь примут Министерство транспорта и коммуникаций, Министерство образования, Минский облисполком и Минский городской исполнительный комитет.

В составе транспортно-логистической сети страны будут созданы:

- 1) региональные (областные) мультимодальные логистические центры, локальные распределительные центры, контейнерные терминалы;
- 2) развитая транспортная автодорожная инфраструктура;
- 3) авиационная инфраструктура, в том числе путем реконструкции действующего аэровокзального комплекса Национального аэропорта Минск с созданием современного международного пассажирского терминала, Центра бизнес-авиации, строительства второй искусственной взлетно-посадочной полосы и производственных корпусов для технического обслуживания и ремонта авиационной техники;
- 4) логистическая информационная система и система контроля грузодвижения;
- 5) интеллектуальная транспортная система безопасности с видеонаблюдением г. Минска с включением в нее автомобильных дорог М2 Минск–Национальный аэропорт Минск и М9 Кольцевая дорога вокруг города Минска.

Такое решение в полной мере позволит контролировать грузопотоки по территории республики, осуществлять на более высоком уровне безопасность товародвижения, позволит в какой-то мере разгрузить существующие логистические центры путем снижения нагрузки на них с помощью создания локальных транспортно-логистических центров, что, в свою очередь, снизит время оформления товаров и грузов.

Единый методологический подход при разработке транспортно-логистической сети страны и программ реализации позволит в дальнейшем построить в рамках международных транспортных коридоров логистический сервис, соответствующий международным стандартам.

Список использованных источников

1. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 26 мая 2011 г., № 669 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – № 107. – 5/34468.
2. Интеллектуальные транспортные системы / Федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2006–2012 годах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fcp-rbddd.ru>. – Дата доступа: 24.10.2012.

ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА: КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА

А. Н. Неделькин, канд. техн. наук, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

В сознании значительной части работников организаций отсутствуют ценностные ориентации, направленные на проявление инновационной активности, реализацию своего творческого потенциала. Об этом свидетельствуют результаты социологического исследования, проведенного нами. Новаторы, предлагающие и внедряющие инновации, поддерживаются далеко не всеми коллегами и даже осуждаются. Опрос показал, что из 197 опрошенных руководителей ОАО каждый третий (33 %) считает, что инициатива наказуема. Особенно негативно оценили ситуацию руководители первичного уровня управления. Почти половина их считает, что инициатива наказуема (47,5 %)

Для повышения конкурентоспособности организации важно создать такую систему корпоративной культуры, в которой важнейшей ценностью будет считаться инновационная активность персонала на каждом рабочем месте, в которой имя «Новатор» становится почетным и престижным, а стремление развиваться самому и способствовать развитию организации на основе инноваций, т. е. достижений науки и техники, станет массовым и обычным явлением трудовых будней.

Проведенное нами исследование показало, что корпоративная культура, как фактор повышения инновационной активности персонала, пока не нашла своего должного отражения ни в научной литературе, ни в реальном секторе экономики. Необходима разработка теоретических вопросов позитивного влияния корпоративной культуры организации на инновационную активность ее персонала. В условиях посткризисного периода, когда организации ищут новые резервы в своей деятельности, инновационное развитие, становясь важнейшим ценностным ориентиром для персонала, может сохранить их конкурентоспособность.

Развитие предприятий в современных условиях решающим образом зависит от инноваций. Убыстряющиеся изменения запросов клиентов, меняющиеся требования к качеству, короткие жизненные циклы продукции и возрастающие темпы ее обновления приводят к тому, что производственные программы предприятий (особенно малых и средних) должны быстро перестраиваться. Инновации становятся ключевым стратегическим условием развития любого предприятия и экономики в целом.

Для начала необходимо разобраться в том, что следует понимать под инновацией. В литературе насчитываются десятки определений понятия «инновация». В соответствии с международными стандартами инновация – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Очевиден тот факт, что инновация не может возникнуть сама по себе, обязательно должен происходить осознанный процесс, направленный на создание чего-то нового, иными словами, имеет место какая-либо деятельность. Однако сама по себе деятельность не обязательно должна привести к «сверхрезультату», который в нашем случае проявляется в виде инновации. Деятельность субъекта (в данном случае работника) может протекать монотонно, без изменений изо дня в день. Так, например, работник каждый день приходит на завод, выполняет определенный набор действий у станка и уходит вечером домой. Это и составляет его рабочую деятельность, и никаких инноваций здесь нет. Однако если тот же самый работник прикладывает определенные усилия, в результате чего, например, происходит оптимизация его рабочего процесса, создавая при этом нечто принципиально новое, то идет речь об инновации. На этом примере мы видим, что когда усилия, направленные на достижение цели, превосходят нормативные, деятельность переходит в инновационную активность. Не любая активность приводит в итоге к инновациям, но любая инновация, как правило, является результатом активности.

Таким образом, инновация является следствием инновационной активности. Мы предлагаем следующее авторское определение инновационной активности персонала. Инновационная активность персонала, рассматриваемая с позиции корпоративной культуры, – это деятельность персонала, основанная на инновационной ценностной ориентации, направленная на генерацию новых идей и их практическое применение для повышения экономической эффективности производства.

Для целей данного исследования под инновационными ценностными ориентациями мы понимаем осознанную направленность мыслей, мотивов, действий работника на разработку и внедрение инноваций, заложенную в его системе ценностей.

Отличие определения инновационной активности с точки зрения корпоративной культуры от других определений инновационной активности состоит в том, что ее возникновение объясняется наличием инновационных ценностных ориентаций.

Инновационная активность зависит от многих факторов, главным из которых является инновационно-креативный потенциал сотрудников организации. Это подтверждается современными исследованиями, свидетельствующими о том, что успех инноваций на 85–90 % зависит от уровня подготовки персонала, при этом особая роль принадлежит управленческим кадрам. Таким образом, не просто квалификационная подготовка и богатый профессиональный опыт работников являются важными факторами повышения инновационной активности предприятий и, как следствие, его конкурентоспособности, а уровень проявления творческой энергии (созидательной деятельности) персоналом организации.

Корпоративная культура является внутренним фактором инновационной активности персонала, влияющим на конкурентоспособность организации. Ставить ее в один ряд с остальными факторами сложно, т. к. корпоративная культура прямо или косвенно охватывает практически все процессы, происходящие в организации.

Модель влияния корпоративной культуры организации на инновационную активность персонала показывает, каким образом корпоративная культура через свои ценности влияет на ценностные ориентации работников и отражается на их трудовом поведении. Корпоративная культура: духовные, нравственные, идеологические ценности, традиции, обычаи и т. д.

Рост эффективности работы организации и ее конкурентоспособность

В зависимости от того, настроены ценности корпоративной культуры на инновации или нет, будет формироваться тип работника. Корпоративная культура, ориентированная на инновационную активность персонала, формирует инновационно активного работника и, наоборот, корпоративная культура, не ориентированная на инновационную активность, формирует инновационно пассивного работника и может привести его к оппортунизму. Под оппортунизмом работника понимается «отлынивание» от работы, нежелание выполнять трудовые функции, если это не замечается руководством, отказ от всякой инициативы, спокойное наблюдение за экономическими потерями производства и т. п.

С нашей точки зрения, неверно рассматривать лишь влияние корпоративной культуры на инновационную активность персонала, поскольку инновационная активность, несомненно, также влияет на корпоративную культуру.

Работник, имеющий в своем сознании ценностные ориентации на инновационный подход к труду, будет проявлять инновационную активность, которая постепенно приведет к инновациям, улучшающим деятельность организации. Инновационно настроенные руководители в целях закрепления этой тенденции начинают планировать инновации и поощрять инновационную активность работников. В результате инновации приобретают не стихийный, а упорядоченный, системный характер. Таким образом, экономика организации приобретает инновационную направленность.

Исследования показывают, что сотрудники быстрее «сгорают» не от перегруженности, а от отсутствия уважения со стороны руководства. И если уважение не является значимым элементом корпоративной культуры, со временем таланты уходят, а остаются лишь те, кто не ценит себя либо умеет приспособиться к любым условиям. На первый взгляд, уважение – абстрактная категория, не имеющая прямого отношения к мотивации персонала, но именно из-за отсутствия уважения менеджеров к своим подчиненным корпорации теряют тысячи талантливых сотрудников ежегодно.

Чтобы наиболее наглядно представить картину происходящего, обратимся к результатам опроса руководителей ОАО по вопросам инновационной активности персонала, проведенного нами в январе 2008 г. Анализ итогов опроса показал следующее. Из 197 опрошенных руководителей 91 % считает, что каждый руководитель обязан заниматься инновационной деятельностью. Лишь 14 человек (3,5 %) считают, что не должны. На данный вывод они опираются из личного опыта инновационной деятельности (86 %). Только 28 респондентов не имеют такого опыта (14 %).

Весьма важными с точки зрения стимулирования инноваций являются следующие результаты опроса. Получал материальное поощрение за инновации каждый десятый руководитель (10 %). Морально поощрялся каждый четвертый (27 %), морально и материально – каждый шестой (16 %). Не получал какого-либо поощрения каждый третий (36 %). 17 руководителей были не рады, что сделали предложение (8 %). То есть 44 % руководителей имеют негативный опыт инновационной активности.

Весьма важно, чтобы руководители не только сами проявляли инновационную активность, но и стимулировали своих подчиненных в этом же направлении. 92 % респондентов занимаются этой работой, не занимаются лишь 6 %.

По мнению большинства руководителей, их подчиненные не проявляют или редко проявляют инновационную активность. Так считают 73 % респондентов. Каждый четвертый указал, что подчиненные часто проявляют инициативу (24 %).

Получила низкую оценку рационализаторская, изобретательская деятельность на заводе. 40 % респондентов считают, что уровень этой работы низкий, 30 % – что он средний, 1,5 % – что он высокий. Кроме того, затруднились ответить 28 %.

Большинство респондентов считает, что инновационная деятельность персонала играет решающую роль в конкурентной борьбе (53 %). Лишь 17 % респондентов определили эту роль как второстепенную. 25 % опрошенных затруднились с ответом.

Многие авторы не уделяют должного внимания влиянию корпоративной культуры на инновационную активность персонала, как одному из факторов ее развития и поддержания. В связи с этим хотелось бы заметить, что корпоративная культура представляет собой социальную основу инновационной активности работников, т. к. это система ценностей персонала, включающая образ жизни, писанные и неписанные правила, по которым живут работники организации. Мотивация инновационного поведения персонала формируется через составляющие системы корпоративной культуры: миссию организации, декларацию о корпоративных ценностях, фирменный патриотизм, отношение работников к труду и своему руководству, трудовую дисциплину, обучение и повышение квалификации, совпадение экономических интересов социально-профессиональных групп и т. д., т. е. все то, что позволяет раскрыть способности и реализовать творческие возможности работников.

Однако воздействие корпоративной культуры на организацию неоднозначно. Высокий уровень корпоративной культуры обеспечивает инновационное поведение работников, фирменный патриотизм, добросовестное и творческое отношение к труду, благоприятный инновационный и социально – психологический климат в коллективе и т. д., что положительно влияет на рост эффективности производства и конкурентоспособности организации. Низкий уровень корпоративной культуры негативно влияет на уровень инновационной активности, отношение к труду, к организации, создает неблагоприятную социально-психологическую атмосферу в коллективах, характеризующуюся конфликтами и т. д. Такой уровень культуры является мощным фактором торможения инновационной активности работников, развития организации и в конечном счете ведет ее к потере конкурентоспособности.

Для того чтобы мотивировать инновационное поведение работников, важно знать мнение руководителей организации по вопросам корпоративной культуры. В 2012 г. был проведен социологический опрос по корпоративной культуре. В нем приняло участие 162 руководителя трех уровней управления: высшего (генеральный директор и его заместители по направлениям деятельности), среднего (начальники отделов и цехов), первичного (мастера, начальники участков). Результаты опроса показали следующее. Подавляющее большинство руководителей являются патриотами своего завода. 77 % гордятся тем, что работают на нем, 9 % опрошенных не считают себя патриотами. У большинства из них (70 %) возникают положительные эмоции, когда они думают о своем заводе. Лишь у нескольких респондентов появляются негативные эмоции (4 %), а почти каждый пятый (18 %) затруднился ответить.

Фирменный патриотизм руководителей напрямую влияет на инновационную активность. Если руководитель патриот своей организации, он будет заинтересован в конкурентоспособности своего предприятия, соответственно, будет проявлять творчество, предлагать новые идеи по развитию, совершенствованию трудовых, производственных процессов в организации. Такой руководитель будет вдохновлять и вести за собой своих подчиненных. В опрошенной организации больше половины руководителей являются патриотами, в связи с этим достаточно высока инновационная активность.

В центре современной корпоративной культуры находится персонал, работник, труд. Не случайно в развитых странах такое большое внимание уделяется развитию «человеческого капитала», инвестициям в него. Весьма важно, чтобы «человек труда» комфортно чувствовал себя в системе трудовых отношений, не ощущал себя обезличенным «винтиком» в сложном хозяйственном механизме завода. Руководитель, считающий, что его труд престижен, и он сам является для организации важным и нужным, будет с удовольствием проявлять свои творческие способности и реализовывать новые идеи во благо своего предприятия.

Опрос руководителей показал, что 54 % опрошенных считают, что их труд является престижным на заводе, 22 % – нет, а 24 % затруднились с ответом. 62 % опрошенных чувствуют себя важными действующими лицами на заводе. Лишь 5 % считают, что от них ничего не зависит. В ответах прослеживается тенденция: чем выше положение руководителей, тем больше их считают свой труд престижным (42, 59, 92 %). Соответственно, чувствуют себя важным действующим лицом – 56, 61, 86 %.

Важной частью корпоративной культуры является социально-психологическая среда (климат, атмосфера), в которой протекает производственная жизнь персонала организации. Она может содействовать и противодействовать творчеству, инновациям, эффективному труду и т. п.

Большинство респондентов (61 %) считает указанную среду благоприятной. Вместе с тем каждый пятый руководитель (19 %) полагает, что она неблагоприятная, не настраивает на труд, проявление творчества и инициативы. 20 % респондентов воздержались. Судя по ответам, 39 % руководителей не удовлетворены этой средой. Обращает на себя внимание снижение позитивных оценок среды по мере понижения статуса руководителей. Положительная оценка имеет следующую динамику: 72, 61, 59 %. Негативная: 7, 19, 22 %. Следовательно, социально-психологическая атмосфера наиболее неблагоприятная в цехах, участках, бригадах.

72 % респондентов считают, что в отношениях коллег преобладают доброжелательность, взаимопомощь, сотрудничество. 9 % опрошенных указали на безразличие друг к другу, 5 % указали на недоброжелательные, напряженные отношения.

Нравственную среду завода характеризуют следующие результаты опроса. Половина респондентов (56 %) считают, что в отношениях коллег соблюдаются нравственные принципы. 33 % опрошенных считают, что они соблюдаются не всегда.

Одной из важнейших характеристик корпоративной культуры является отношение к человеку труда, к труду, как таковому. Из ответов на ряд вопросов анкеты видно, что на заводе человек труда, добросовестный и эффективный труд поставлены высоко, поощряются материально и морально. Практически все респонденты указали, что передовики производства поощряются материально и морально, их имена широко известны, организовано трудовое соревнование, имеются музей, галерея трудовой славы, доски почета, книга почета, брошюры по истории организации и т. д. Все это оказывает прямое влияние на отношение руководителей к творчеству. 87 % респондентов работают с интересом, равнодушно относятся к работе лишь 4 % опрошенных. По мнению руководителей, дисциплина на заводе в последние годы улучшилась (76 %).

Из вышепредставленных результатов опроса видно, что организации необходимо поддерживать на высоком уровне корпоративную культуру, а также развивать ее для того, чтобы появились лучшие условия и возможности для инновационной активности персонала в труде. Также важна продуманная система управления корпоративной культурой, в которую должны входить мероприятия по мотивации инновационного поведения работников. Задатки данной системы уже есть в организации.

На основе представленного исследования мы предлагаем механизм повышения инновационной активности персонала на основе корпоративной культуры.

Изначально в организации должны быть созданы инновационные ценности корпоративной культуры, потом их необходимо довести до работника. Работник либо подкрепляет свою систему ценностей ценностями организации, либо перенимает ее. На этом миссия организации не заканчивается. Она должна создать такие условия, чтобы полученные ценности работника проявились в виде его инновационной активности. Иными словами, необходима поддержка зарождающейся инновационной активности персонала уже на начальном этапе. Кроме того, инновационную активность необходимо контролировать и направлять в нужное русло, а также вести учет инноваций. Необходима разработка инновационной стратегии, чтобы процесс создания инноваций не принял стихийный характер, чтобы создавались нужные для организации инновации. На основании этого необходимо учитывать индивидуальную инновационную активность каждого работника.

Для того чтобы инновации не носили единичный характер, необходимо создавать систему материального и морального стимулирования новаторов, которая будет основываться на инновационных ценностях корпоративной культуры. В целом руководителям организации необходимо адекватно оценивать ситуацию в компании и находить правильное решение, выбирать ту модель, которая наиболее близка к существующей ситуации, и в полной мере использовать возможности корпоративной культуры для повышения инновационной активности персонала.

СТРАТЕГИЯ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

А. Н. Неделькин, канд. техн. наук, доцент
Международный университет «МИТСО», г. Минск

Почему ранее благополучные организации оказываются в кризисной ситуации?

В самом общем виде ответ на этот вопрос звучит так: стратегия развития организации не соответствует изменениям, происходящим в его внешней и внутренней средах, т. е. методы и технологии управления неадекватны условиям развития организации.

Факторы отдаленной внешней среды могут повлиять на появление кризисных ситуаций на предприятиях. На протяжении XX в. представление об управлении предприятием подверглось существенной трансформации. Развитие представлений об объекте управления, внешней среде и целях предприятий.

Изменения в объекте управления. Предприятие рассматривалось, если воспользоваться терминологией Р. Акоффа, первоначально как машина, затем как организм, а сейчас как организация.

Менеджмент, рассматривающий предприятие как машину, призванную обслуживать своих создателей, считал своей главной целью создание прибыли, в таком случае работники превращаются в заменяемые части машины, чьи личные потребности и интересы можно не учитывать.

К примеру, в 1914 г. Ф. Тейлор утверждал, что работники тупы и флегматичны и по складу своего ума напоминают скорее буйволов; даже 40 лет спустя К. Скиннер был убежден, что поведение людей не более сложно, чем поведение голубей.

К середине века собственность многих предприятий рассеивается среди огромного числа акционеров, и сильное влияние на развитие предприятий стали оказывать их менеджеры.

Государство начинает активно вмешиваться в экономику, создаются развитые системы социального обеспечения, снижается безработица и ее тяготы. Механизация труда потребовала повышения квалификации работников, повысился уровень их образования и запросов. Резко возросли издержки по замене работников, государство и профсоюзы усилили защиту интересов наемных работников.

В результате механистическое представление о предприятии рухнуло, и постепенно сформировалась концепция предприятия как организма. Стало очевидным, что предприятие имеет собственные цели и жизнь, что отношение рабочих к своей работе оказывает огромное влияние на то, насколько хорошо они работают.

П. Друкер утверждал, что управление должно начинаться с выработки целей и только потом переходить к формированию функций, системы взаимодействия и процесса, что коренным образом меняло логику управления.

Менеджеры, нуждающиеся в квалифицированных работниках-профессионалах, все более ориентируются на удовлетворение их потребностей и запросов. Затем осознается, что во внешней среде происходят изменения, являющиеся источником многих проблем предприятий. Энергетический кризис, экологический

кризис, движение в защиту прав потребителей и т. д. заставили общество заговорить о социальной ответственности предприятий. Постепенно концепция предприятия как организма перерастает в концепцию предприятия как организации.

Р. Акофф дает отличительные признаки организации: это целенаправленная система; она является частью других целенаправленных систем, и цели развития организации, следовательно, не могут устанавливаться независимо от целей более крупных систем, в которые она входит; части организации (а это группы людей) имеют собственные цели, и организация ответственна за достижение целей ее частей.

Изменения в развитии окружающей предприятия среды. Эволюция теории и практики управления была реакцией и на ускорение изменений во внешней среде и снижение их предсказуемости.

Известно, что во многих областях жизни общества изменения ускоряются, в этом нет ничего нового. Проблема в том, что если еще недавно изменения были достаточно медленными для того, чтобы предприятие могло к ним приспособиться, то в последние десятилетия скорость изменений такова, что неверная реакция может стоить очень дорого и даже привести предприятия к катастрофе.

Внешнее окружение предприятий становится все более широким и сложным, динамичным, нестабильным. Был сделан вывод о том, что единственный вид равновесия, достижимый в турбулентном окружении, – это динамическое равновесие.

С ускорением изменений растет сложность возникающих перед нами проблем. А чем сложнее проблема, тем больше времени занимает ее решение. Но чем выше скорость изменений в окружающей среде, тем быстрее изменяются возникающие проблемы и короче жизнь найденных для них решений.

В результате к тому моменту, когда мы находим решение наиболее важных проблем, – сами эти проблемы уже настолько меняются, что наши решения неэффективны. То есть наши решения относятся к проблемам, которые уже не существуют в той форме, в какой они были, когда мы их решали.

В такой ситуации, писал Р. Акофф, предприятия могут:

- учиться прогнозировать изменения как можно точнее и с возможно большим опережением, чтобы подготовиться к ним наиболее эффективно и реагировать на них быстрее; это значит развивать способность адаптироваться;
- усилить влияние предприятия на изменения, пытаться управлять процессами, происходящими во внешней среде (лучший способ реагировать на изменения).

Стратегическое управление органически сочетает эти два подхода, сосредоточивая свое внимание на развитии способности предприятий влиять на окружающую среду.

Изменение представлений о целях развития предприятий. Когда предприятие рассматривается как организация, возникает необходимость согласования целей трех уровней:

- 1) людей, работающих на предприятии;
- 2) предприятия в целом;
- 3) целей более крупных систем, в которые входит предприятие.

В результате формируется подход, который исходит из того, что целью организации не может быть забота об интересах какой-либо одной из групп, заинтересованных в работе предприятия и оказывающих на него сильное влияние. Организация становится инструментом для достижения целей всех заинтересованных в ее работе групп.

Если раньше считалось, что предприятие должно сосредоточить свои усилия на достижении одной или нескольких основных целей, это может быть, к примеру, максимизация прибыли (в традиционной экономической теории) или создание наивысшей ценности для потребителя (маркетинг), то сегодня говорится о необходимости разработки сбалансированной системы целей.

Главная задача менеджмента организации – согласовать противоречивые интересы различных заинтересованных групп.

Развитие методов (концепций) стратегического управления.

Конечным продуктом стратегического управления, как справедливо отмечает И. Ансофф, являются, во-первых, стратегия организации, направленная на достижение ее долгосрочных целей, и, во-вторых, необходимый для этого потенциал организации (совокупность внутренних и внешних ресурсов: материальных и нематериальных активов, возможностей, процессов).

Нельзя не заметить диалектического противоречия, заключающегося в парадигме стратегического управления. Оно призвано указать надежный путь развития и в то же время – не заслонять потенциальные опасности.

Стратегическое управление должно содержать в себе, с одной стороны, механизмы обеспечения движения в заданном направлении, получения долгосрочных желаемых результатов, скажем, в виде опреде-

ленного уровня прибыли и желаемой доли рынка; с другой – механизмы быстрого реагирования на внезапные изменения внешней среды, которые могут изменить само направление движения.

Такое представление о стратегическом управлении основывается на том факте, что внешние изменения могут быть как: непрерывными, медленными и вполне предсказуемыми, так и прерывистыми, внезапными, с непредсказуемыми последствиями, учесть которые и приспособиться к которым крайне сложно.

Разрешение этого противоречия составляет суть стратегического антикризисного управления. Для его разрешения используются различные методы, которые часто называются концепциями или школами стратегического управления.

Огромное разнообразие концептуальных схем стратегического управления и используемых методических инструментов авторы работы по стратегическому управлению Г. Минцберг, Б. Альстрэнд и Дж. Лэмпел рассматривают как 10 основных школ стратегического управления.

1. Школа дизайна (авторы концепции: Ф. Селзник, А. Чандлер, К. Эндрюс и др.) рассматривает построение стратегии как процесс конструирования или проектирования. В основе – знаменитый метод анализа SWOT, позволяющий установить соответствие между внутренними и внешними возможностями предприятия.
2. Школа стратегического планирования (авторы концепции: И. Ансофф, М. Гулд, Э. Кэмпбелл и др.) рассматривает создание стратегии как систематический процесс формального планирования. Модель SWOT разбивается на составляющие ее части, для каждой из них разрабатываются более детальные технологии, заканчивается процесс разработкой бюджетов и операционных планов.
3. Школа позиционирования (авторы концепции: М. Портер и др.) концентрируется на выборе стратегических позиций предприятий на рынках. Это мостик между теорией отраслевых рынков и практикой разработки стратегий.
4. Школа предпринимательства (авторы концепции: К. Маркс, Й. Шумпетер, А. Коул, П. Друкер, У. Бенис, Б. Неймус, Ф. Уэстли, и др.) Здесь формирование стратегии рассматривается как процесс индивидуализированного предвидения, как озарение, посетившего выдающегося менеджера.
5. Школа познания (авторы концепции: Г. Саймон, С. Макридакис и др.). Опираясь на логику когнитивной психологии, она пытается проникнуть в сознание стратега.
6. Школа обучения (авторы концепции: Дж. Куинн и др.). Здесь формирование стратегии представлено как развивающийся процесс: мир слишком сложен, поэтому выстраивать стратегии от начала до конца невозможно. Стратегии следует разрабатывать постепенно, шаг за шагом, по мере того как предприятие или регион развивается. Любимый аргумент Тома Питерса. Если поместить пчел и мух в бутылку, положить ее на бок и направить доньшком к окну, то пчелы будут стремиться в «правильном» направлении – к свету и в итоге погибнут, а мухи «без лишних раздумий» будут метаться повсюду и в итоге найдут выход. Пчелы умнее: они делают все по правилам. Мухи пробуют все подряд и часто находят прорывные решения.
7. Школа власти (авторы концепции: А. Макмиллан, Дж. Сарразин, Э. Петтигрю, Дж. Боуэр, Й. Доз и др.). Формирование стратегии представляется как процесс ведения переговоров между конфликтующими группами внутри организации либо между организацией и противостоящим окружением.
8. Школа культуры (авторы концепции: Э. Петтигрю, С. Фельдман, Дж. Барни, М. Ферсироту, Ф. Ригер и др.). Формирование стратегии рассматривается как коллективный процесс, в котором принципы формирования стратегии определяются культурой организации; «открытие» культуры в сфере менеджмента состоялось в 1980-х гг. благодаря успехам японских корпораций.
9. Школа внешней среды (авторы концепции: Г. Минцберг, Д. Миллер, К. Дродж, и др.). Формирование стратегии рассматривается как реактивный процесс, инициируемый под влиянием внешних обстоятельств.
10. Школа конфигурации (авторы концепции: А. Чандлер, Д. Милер, Г. Минцберг, Р. Майлз, К. Сноу, Д. Герст, Й. Доз, Г. Тенхайзер и др.). Эта школа вбирает в себя все остальные подходы, она пытается объединить процесс построения стратегии, содержание стратегии, организационную структуру и окружение организации в стадии жизненного цикла предприятия; разработка стратегии означает переход организации из одного состояния в другое, т. е. формирование стратегии есть процесс трансформации.

Возможные результаты реализации антикризисной стратегии. Реализация антикризисной стратегии, а также оценка и контроль ее результатов относятся к тактике антикризисного управления.

Рассмотрим вероятные результаты реализации стратегии в виде четырех возможных комбинаций: успех, рулетка, проблема, провал.

Успех – наиболее вероятный результат, если предприятие хорошо сформулировало стратегию и правильно ее реализует. В этом случае можно сказать, что все, что необходимо сделать для обеспечения успеха, было сделано.

Внешние факторы среды, находящиеся за пределами контроля предприятия, например реакция конкурентов или изменение потребителя, могут воспрепятствовать успеху стратегии. Однако при таких условиях организация имеет максимальную возможность добиться поставленных целей.

Рулетка – это ситуация, когда плохо сформулированная стратегия хорошо реализуется. Здесь возможны два варианта. Хорошее выполнение задач может компенсировать недостатки плохой стратегии или по крайней мере дать руководству раннее предупреждение о надвигающемся провале. Вполне вероятно, что какое-то подразделение почувствует узкие места в стратегии и изменит свой подход на более успешный.

Возможен и обратный сценарий: самая успешная реализация стратегии может только ускорить провал плохой стратегии. Например, быстрое производство и эффективный маркетинг плохо отобранного нового товара вызовут ранний провал стратегии. Здесь нет возможности точно предсказать, что случится со стратегией в ситуации рулетки, отсюда и название самой ситуации.

Проблема – это ситуация, когда хорошо сформулированная стратегия плохо реализуется. В силу того что менеджеры больше привыкли направлять свои усилия на формулирование стратегии, часто они не видят действительной проблемы – плохую реализацию своей стратегии.

В момент возникновения трудностей руководство, вероятнее всего, постарается переформулировать стратегию, хотя проблема на самом деле заключается в плохой реализации намеченного. После этого появится новая (и, как правило, менее подходящая) стратегия, которая также не принесет успеха.

Провал – ситуация, в которой плохо сформулированная стратегия также плохо реализуется. Возврат предприятия на правильный путь для руководства становится сложной задачей.

Если даже будет сделана попытка реализовать такую стратегию иным способом, провала, вероятнее всего, не избежать. Если будет переформулирована стратегия, которая затем будет реализовываться тем же способом, результатом будет все тот же провал. Стратегически проблемы, возникающие в данной ситуации, очень трудно диагностировать и исправлять.

ИНТЕРНЕТ – ВИРТУАЛЬНЫЙ РЫНОК ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ

В. Е. Орех

Научный руководитель: **С. В. Дадалко**, канд. экон. наук, доцент
Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Интернет в настоящее время является самым новым и быстрорастущим, привлекательным для любого вида бизнеса виртуальным рынком сбыта товаров и услуг, а также их продвижения. Включая в себя характеристики и свойства многих традиционных средств коммуникации, Глобальная сеть представляет собой не копию, а альтернативу реальному рынку.

Интернет сильно влияет на современный мир, упрощая все возможности в коммуникациях между людьми, а также способствует ведению бизнеса и торговли, т. к. его использование в среднем на четверть дешевле, чем существующих традиционных форм ведения бизнеса и экономических процессов [1].

Вместе с тем, использование Интернета также влечет за собой и ряд проблем. Во-первых, многие предприниматели, компании не уверены в защите своей документации. Таким образом, формируется неверное мнение о сети Интернет как о ненадежном способе ведения бизнеса, затрудняющем массовое освоение аудиторией его функций. Во-вторых, доступность системы Интернет затруднена на предприятиях тем, что большинство сотрудников не привыкли решать многие проблемы по документообороту или сбыту более современным, интерактивным путем. Поэтому, в первую очередь, необходимо повышение знаний и навыков аудитории в использовании сети Интернет посредством обучающих семинаров, курсов.

Интернет сочетает в себе функции средства массовой информации, средства межличностного общения, инструмента финансовых операций, а также канала дистрибуции, который каждый день привлекает все больше пользователей со всего мира, представляющих привлекательный коммерческий потенциал для любого вида бизнеса [2].

Компании могут создавать в Интернете как виртуальные магазины, функционально ничем не отличающиеся от обычных, так и представительские сайты рекламно-информационного характера. Это способствует активному развитию электронного бизнеса. Электронный бизнес дает шанс в конкурентной борьбе как крупным, так и малым компаниям: возможность выхода на мировой рынок и состязаться на равных в качестве и цене продукции. Стремительное развитие информационных технологий приводит к изменению подходов к

ведению бизнеса. Активно используют электронный бизнес крупные белорусские компании, такие как ЗАО «Атлант», ОАО «Витязь» и др., в меньшей мере его задействуют малые и средние предприятия.

Любая деятельность в Интернете в настоящее время требует фундаментально нового подхода и переоценки всех традиционных инструментов и стратегий ведения бизнеса. Одно из главных отличий использования Интернета в том, что пользователи могут контролировать потоки информации и рекламы. Понимание особенностей интернет-среды дает возможность воплощать различные стратегии более эффективно и с меньшими затратами.

Список использованных источников

1. Моисеева, Н.К. Международный маркетинг : учеб. пособие / Н.К. Моисеева. – Минск : Маркетинг, 2000. – 168 с.
2. Росситер, Дж. Реклама и продвижение товаров / Дж. Росситер, Л. Перси. – СПб. : Скиф, 2000. – С. 139–147.

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В РОССИИ

Т. Г. Пискунова, канд. экон. наук, доцент
Международный университет «МИТСО», г. Минск

Важнейшей задачей для экономики России является повышение конкурентоспособности АПК. Особенно это важно в связи с вступлением ее в ВТО. Анализ практики управления показал, что важную роль в выполнении задач повышения конкурентных способностей экономики, улучшения корпоративного баланса играют не только крупные интегративные структуры, но и малое агропредпринимательство. Так как малые предприятия успешно реализуют свою продукцию в регионах и за рубежом, а также замещают импорт. Однако обострение конкурентной борьбы на фоне глобализации рынков требует освоения новых подходов в организации поддержки и развития малого предпринимательства.

Изучение мировой практики управления в странах: Японии, Франции, Германии, США, Казахстане, Украине показали, что эффективным инструментом для повышения роли частной предпринимательской инициативы в общей конкурентоспособности экономики являются кластерные организационные технологии. Их применение стало признанной стратегией повышения конкурентоспособности, начиная с 1970-х гг. Существует множество примеров, доказывающих, что в современной экономике основными участниками конкурентной борьбы постепенно становятся не отдельные предприятия, а именно кластеры с участием малых, средних и крупных предприятий. Особо необходимо отметить роль кластеров не только в развитии малого и среднего бизнеса, но и в борьбе с бедностью. Кроме того, малые предприятия, по отдельности практически не способны концентрировать значительные ресурсы на проведение научно-исследовательских и опытно – конструкторских разработок, дорогостоящих маркетинговых мероприятий эффективно строить работу с поставщиками и иметь «эффект от объема» и не в состоянии конкурировать на открытых рынках. Кроме того, в составе кластеров малые предприятия в состоянии успешно противостоят корпорациям, о чем свидетельствует более чем тридцатилетний международный опыт.

Кроме того, значение кластеров и кластерной политике для регионов России состоит и в их способности придать наукоемкий характер традиционному агропромышленному производству, содействовать динамическому развитию организаций всех форм хозяйствования, а также К(Ф)Х и ЛПХ.

Состояние сегодняшнего товаропроизводителя можно определить как технологическую и техническую беспомощность, которая явилась кратким выражением технологической отсталости АПК в условиях экономического кризиса. У российского товаропроизводителя, в отличие от западного, никогда не было ключевым понятие технологии производства продукции как интеграции достижений НТП. Оно подменялось такими категориями, как мероприятия, указания, выполнявшимися по команде в условиях административно-командной системы.

Парадокс технологической отсталости АПК, при наличии мощной сельскохозяйственной науки в стране и многих ее достижений, признанных в мире, объясняется крайне слабой интеграцией научно-исследовательской деятельности неориентированной в должной мере не создание новых энергоресурсосберегающих технологий, на формирование технологической политики, и отсутствием сколько-нибудь удовлетворительной проводящей сети НТП. Исследования показали, что подавляющее большинство научных разработок «оседает» в «отчетах» и «рекомендациях», т. к. они не доходят до товаропроизводителей, ибо ни одно достижение НТП, даже самое выдающиеся, не реализуется на практике, если оно не встроено в конкретную технологию.

Сущность современного кластера состоит в том, что интегрирующим фактором в нем выступают факторы нового значения, инновации, обеспечивающие конкурентоспособность кластера, информационно-коммуникативные сети.

По мнению российских ученых (И. Г. Ушачева, В. И. Кенистула, В. А. Константинова, Р. Х. Адукова, В. И. Еремеева, С. В. Грицай и др.), политика поддержки развития кластера должна осуществляться на различных уровнях государственной политики – федеральном, региональном и муниципальном, причем политика более низких уровней зачастую оказывает доминирующее воздействие на развитие кластера.

Анализ практики функционирования кластерных структур на территории России, несмотря на доказанную международной практикой эффективность, показал, что таких формирований здесь очень мало. В то же время кластерные структуры могут и должны применяться для решения практических задач развития экономики России. Необходимо отметить, что кластеры могут быть реализованы в форме проектов и программ, с использованием принципов стратегического планирования и практического подхода.

На наш взгляд, основными причинами того, что кластерные структуры не нашли место в российском АПК для масштабного и эффективного применения является отсутствие единого методологического и организационного подхода на уровне федеральных и региональных органов власти, а также необходимой координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики.

Таким образом, российским ученым необходимо разработать теоретические вопросы кластеризации региональной экономики как перспективного направления повышения конкурентоспособности и инновационной активности регионов России. И, как следствие, это позволит найти решение многих аграрных проблем.

Список использованных источников

1. Барбашин, Е.А. Научные основы кооперации и интеграции в АПК / Е.А. Барбашин. – Курск, 2010. – С. 100.
2. Князева, Г.А. Хозяйственный механизм регионального лесного комплекса / Г.А. Князева [и др.]. – Сыктывкар : КНЦ УрО РАН, 1993. – 80 с.
3. Маркс, К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 23, 24. – С. 43–784.
4. Портер, М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 608 с.
5. Романов, А.Е. Агропромышленные кластеры России – новый миф или перспектива / А.Е. Романов, В.П. Арашуков // Экономика с.-х. и перерабат. предприятий. – 2008. – № 7. – С. 27–30.
6. Шумпетер, Й.А. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер; пер. с англ. под ред. В.С. Автономова. – М. : Экономика, 1995. – 540 с.

ВЕНЧУРНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ТРАНСФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Г. В. Подгорный, канд. экон. наук, доцент,
директор Института повышения квалификации и переподготовки кадров,
заведующий кафедрой экономики и менеджмента

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Переход стран с развитой рыночной системой на новую модель экономического роста требует гибкости, мобильности хозяйствующих субъектов, что возможно лишь на фоне значительного расширения экономической свободы, подъема предпринимательской активности, расширения творческих начал и «интеллектуализации» трудовой деятельности, выделения комплекса наукоемких отраслей, развитие которых дает импульс росту традиционных. Это в равной степени касается стран, развивающих рыночные отношения.

Все это обусловило необходимость создания нового, адекватного произошедшим изменениям хозяйственного механизма, одним из важнейших элементов которого является организационно-экономический механизм венчурного предпринимательства, что находит практическое выражение в быстром росте венчурного капитала.

Развитие венчурного предпринимательства обусловлено целым рядом причин.

Во-первых, создание организационно-экономического механизма венчурной деятельности стало ответной реакцией на сложившуюся экономическую ситуацию, вызванную становлением новой модели экономического роста и достижением соответствующей ступени научно-технологического развития.

Во-вторых, ситуация обострилась в связи с тем, что огромный научно-технический потенциал не имел достаточно эффективных методов коммерциализации научно-технических разработок (в свою очередь инновационный тип производства требует постоянного притока новых идей, продуктов и услуг).

В-третьих, новый механизм хозяйствования должен учитывать существенные особенности научно-технологического развития и его циклический характер; принципиальную невозможность стопроцентной коммерциализации научно-технических идей; необходимость поддержки на определенном уровне фундаментальных исследований, которые, как правило, не имеют прямого отношения к рынку; повышенная степень риска принимаемых решений.

В-четвертых, в развитых экономических системах рыночного типа сформировался комплекс условий, способствующих развитию венчурной деятельности, таких, как: становление предпринимательской культуры; развитие рыночных отношений, требующих хозяйственной инициативы и способности принимать решения в условиях повышенного риска; мобильность всех видов производственных ресурсов; развитие малого бизнеса; структурная перестройка, которая высвободила капиталы из традиционных отраслей и создала приток новых инвестиций в наукоемкие.

Концепция экономического механизма венчурной деятельности, включающая прямое и косвенное регулирование венчурного бизнеса со стороны государства, формирование стратегии рискованных капиталовложений, особенности венчурного финансирования, организацию венчурных фирм, образование и функционирование венчурных фондов, оценку риска венчурных проектов, критерии их отбора для финансирования, систему менеджмента, консалтинга, маркетинга с целью коммерциализации отобранных проектов и т. д., прошла в своем развитии несколько фаз.

Фазы развития концепции экономического механизма венчурной деятельности отличаются зрелостью предлагаемых подходов, на основе которых выбирают методы и способы принятия решений по организации, финансированию, маркетингу венчурного бизнеса. Фазы развития концепции венчурной деятельности определяются ролью, которую играет механизм венчурной деятельности в экономике страны с учетом особенностей национальных моделей экономического и научно-технологического развития отдельных стран и сложившегося менталитета.

Согласно этому положению: можно выделить первую фазу становления концепции венчурной деятельности, начало которой относится к довоенному периоду Второй мировой войны. Первые шаги в этом направлении были сделаны в США.

С этой целью создавались венчуры в крупных корпорациях и малых, группах, которым предоставлялось право работать со значительной долей риска. Хозяйственный механизм был финансируван на создание условий для развития предпринимательства и направлен на личную заинтересованность исполнителей, которая не сводилась только к материальному поощрению.

Развитие механизма венчурной деятельности сопровождается увеличением объема венчурных фондов, расширением круга их инвесторов, изменением функций, развитием взаимодействия субъектов венчурной деятельности. Если первая фаза связана с появлением единичных венчуров, то вторая началась в странах с развитыми рыночными отношениями и продолжалась до середины 1970-х гг. Интенсивность развития венчурной деятельности и глубина ее влияния на воспроизводственный процесс являются общим критерием предлагаемой периодизации. Темпы развития венчурной деятельности постепенно нарастали, накапливались предпосылки для третьей фазы резкого расширения венчурной деятельности и ее влияния на развитие экономики.

Одним из важнейших импульсов, повлиявших на расширение сферы венчура, явилась быстро растущая группа наукоемких отраслей, а также застойные явления в традиционных (металлургия и металлообработка, судостроение, производство дорожных машин, сельхозмашиностроение, легкая промышленность и др.). Наукоемкие отрасли, становясь более рентабельными, чем традиционные, притягивают к себе новые инвестиции. В традиционных отраслях происходит спад производства, усиливающийся вывозом капитала в страны, обладающие более дешевой рабочей силой, старение производственного аппарата.

Эти процессы протекают на фоне развития венчурной деятельности, одна из важнейших задач которой – привлечь дополнительные инвестиции в перспективные направления научно-технологического развития. К середине 1970-х гг. приток капиталов в венчурные фонды становится значительным. Закон о пенсионных фондах, позволивший этим средствам выгодно участвовать в образовании венчурных фондов, привел не только к значительному увеличению их объема, но и изменил структуру инвесторов.

Концепция механизма венчурной деятельности получает свое дальнейшее развитие; происходит и расширение источников финансирования венчурной деятельности. Увеличение объемов венчурных фондов связано с активизацией их роли и усилением влияния на перестройку всего хозяйственного механизма.

Третья фаза развития венчурной деятельности осуществляется на фоне ускоренного развития комплекса наукоемких отраслей и переоснащения традиционных, модернизации их производственного аппарата.

та. На примере таких традиционных отраслей, как металлургия, автомобилестроение, можно наблюдать, как происходят закрытие ряда предприятий и коренная техническая реконструкция оставшихся. Отличительная черта данного этапа – переоснащение традиционных отраслей на базе наукоемких орудий труда. Третий этап длился до середины 1980-х гг.

Четвертый этап венчурной деятельности характеризуется качественно новым состоянием, формами и ролью венчурной деятельности. Это обусловлено развитием непроизводственной сферы, необходимостью модернизации инфраструктуры. Одновременно происходит некоторый спад венчурной деятельности, что связано с состоянием рынка ссудного капитала. Венчурная деятельность в значительной мере зависит от состояния рынка ценных бумаг и биржевой деятельности, т. к. венчурный капитал становится важнейшим сегментом рынка ссудного капитала.

Новый, пятый этап начинается в 1990-е гг. В развитых экономических системах рыночного типа на основе тенденций, развивающихся в предыдущий период, венчурная деятельность принимает новые формы, охватывает новые функциональные сферы и регионы, отражает происходящие процессы глобализации.

Оценка эволюции венчурной деятельности позволяет сделать вывод о том, что ее развитие тесным образом связано со структурной перестройкой, развитием комплекса наукоемких отраслей, необходимостью обновления технологического базиса в традиционных отраслях, что потребовало аккумуляции значительных средств.

Дополнительными факторами, которые оказывают влияние на этапы развития механизма венчурной деятельности, являются: цикличность научно-технического развития; колебания на рынке ценных бумаг; изменения в государственном регулировании экономики в целом и венчурной деятельностью в частности. Индикаторами, позволяющими проследить эволюцию венчурной деятельности, являются: изменение концепции венчурной деятельности; формирование венчурных фондов; характеристика структуры венчурного капитала; изменение роли различных субъектов венчурной деятельности и некоторые другие.

Государственная политика в значительной мере определяет эффективность венчурной деятельности, рост или уменьшение объемов венчурных фондов, состав и структуру инвесторов, что делает возможность выделить четвертый субъект механизма венчурной деятельности – государство.

Экономический механизм венчурной деятельности строится на новом методологическом подходе, учитывающем особенности сложившейся ситуации:

- заранее учитывается возможность необязательного возврата средств (убытки покрываются за счет высокой нормы прибыли у добившихся хорошего коммерческого успеха; 5 % венчурных фирм в условиях развитого рынка могут достигнуть соотношения прибыли ко вложенным средствам как 10:1, а у 3 % из них – 1000 % норма прибыли);
- ориентируется не только на текущие цели, но способен учесть риск, имманентно свойственный научной деятельности с целью достижения успеха за счет правильного выбора стратегических целей;
- совершенствует методы селекции предлагаемых идей формирования портфеля проектов, развивает инновационный менеджмент, оценку эффективности выполняемых этапов разработки и реализации проектов, методы сбора необходимой информации, поиска партнеров, выхода на рынок и т. д.;
- дает возможность быстрого перелива капитала в наиболее прогрессивные научно-технологические направления и наукоемкие производства.

Главное преимущество венчурного финансирования заключается в значительной активизации научно-технического и экономического развития, повышении мобильности экономики и возможности раскрытия творческого потенциала личности. Научные работники получают возможность довести свои идеи до практического использования. Организаторы венчурного фонда реализуют возможность использовать свой талант менеджера. Таким образом, экономический механизм венчурной деятельности позволяет использовать синергетический эффект.

Венчурный механизм привлекает средства различных финансовых организаций, институциональных инвесторов, фондов, частных вкладчиков с целью разделения риска, без которого невозможно принятие решений в области инновационной деятельности. Для разработчика венчурный механизм дает возможность безгарантийного получения кредита. Финансовые организации и другие институциональные инвесторы при оценке объектов финансирования традиционными методами ориентируются на их платежеспособность, финансовое состояние, а при оценке венчурной деятельности на перспективу – на уровень конкурентоспособности создаваемой продукции, новизну создаваемых технологий, возможность освоения новых рыночных «ниш». Различная роль традиционного и венчурного финансирования основана на том, что в первом случае банки и другие финансовые организации выступают в роли кредиторов и ориентированы на погашение кредита и получение определенного процента, а венчурные капиталисты выступают в роли участников финансируемого проекта и их успех (или убытки) зависит от успеха (или неудачи) реализации проекта.

Проблема нахождения стартового капитала является одной из важнейших. На ранних стадиях развития венчура активно привлекаются индивидуальные средства его участников. Здесь в силу высокой степени неопределенности риск очень велик (ряд исследователей называют эту фазу «нулевой этап»). На следующей стадии, кроме средств основных участников, менеджеров и исследователей, начинается активное привлечение средств венчурных капиталистов.

Можно выделить два подхода к определению границ венчурного капитала: широкий и узкий. В широком смысле к венчурному капиталу относят все виды денежных ресурсов, направляемых на поддержание рискованной деятельности, включая средства, привлекаемые на ранних стадиях, собственные и заемные (в том числе рантье), а также средства институциональных инвесторов, направляемые в венчурные фонды. На более поздних стадиях осуществляется вовлечение дополнительных средств, привлекаемых к обслуживанию венчурной деятельности (например, средства, получаемые от лизинга научного оборудования или аренды имущества и т. д.).

Венчурный капитал в узком смысле охватывает только те средства, которыми управляют профессиональные менеджеры и финансисты, сосредоточенные в венчурных фондах. Венчурные капиталисты особенно активно участвуют в формировании команды разработчиков, разработке бизнес-плана венчурной фирмы.

Наиболее эффективной формой организации самих венчурных фирм являются малые предприятия. Именно им свойственна мобильность, гибкость, способность учитывать индивидуальные запросы потребителей, влияние на реконструкцию экономики и перелив финансовых средств в перспективные направления. Использование малых предприятий обусловлено влиянием следующих факторов:

1. Рисковый характер их деятельности, требующий мгновенной реакции на новые идеи и их апробацию, что достигается незначительными объемами производства и возможностью быстрой оценки потребителями полученных результатов.
2. Организационная структура малых фирм, отличающаяся мобильностью, простотой, высокой квалификацией специалистов, что позволяет ускорить принятие решений и получение положительных финансовых результатов.
3. Инновации, приводящие к дестабилизации производственного процесса и возможной потере прибыли на первом этапе, что заставляет крупные предприятия использовать малые в качестве «лоцмана» для оценки рискованных идей и проектов.

Экономическая целесообразность развития малых венчурных фирм является основной причиной широкой государственной поддержки их деятельности. Опыт различных зарубежных стран показывает, что государственная поддержка этих фирм носит широкомасштабный характер и осуществляется в разных формах на стадии как их становления, так и функционирования.

В силу особенности венчурной деятельности и необходимости ее поддержки в ряде стран с развитыми рыночными отношениями были созданы специальные механизмы содействия, которые основаны на общих принципах, но имеют и специфические черты, связанные с особенностями развития и состояния национальных экономик.

В странах транзитивной экономики только начинает формироваться среда, благоприятная для развития венчурной деятельности. Она предполагает наличие малых фирм, развитие предпринимательства, специальной инфраструктуры, поддерживающей инновационную деятельность.

Следует отметить, что малые фирмы позволяют решить ряд проблем, стоящих в условиях перехода от централизованной системы управления к рыночной, т. к. им присущ ряд специфических функций, которые должен и может выполнить сектор малых предприятий в условиях трансформационного общества. Так как венчурные фирмы выступают, как правило, в малых формах, одним из важнейших условий для создания венчура является формирование благоприятного климата.

В Республике Беларусь инновационное предпринимательство как относительно массовое явление получило свое развитие в начале 1990-х гг. Оно появилось в виде центров научно-технического творчества молодежи, научно производственных кооперативов, малых внедренческих предприятий и объединило вокруг себя и творческую молодежь, и опытных, авторитетных исследователей. Со временем эти организационные формы хозяйственной деятельности по своему правовому статусу получили название малых инновационных предприятий.

Тенденции развития малого предпринимательства в целом и малого инновационного предпринимательства в Республике Беларусь свидетельствуют о том, что коммерческая и производственная деятельность для малых предприятий являются более выгодными, чем работа в сфере научной и инновационной деятельности.

Вместе с тем в республике успешно работает более 30 малых инновационных, внедренческих и других предпринимательских структур, учредителями которых являются научные организации НАН Беларуси.

Значительное количество научно-внедренческих предприятий эффективно работают и в системе Министерства образования Республики Беларусь. Как правило, они образованы при ведущих вузах страны.

Около 300 малых предприятий в республике специализируются в области новых и высоких технологий (лазерные, плазменные, вакуумные, биотехнологии и др.). Некоторые из них имеют численность работающих от 50 до 80 человек, что создает предпосылки к их переходу в разряд средних предприятий.

Развитие малых предприятий в Беларуси позволяет решать следующие важнейшие проблемы:

- во-первых, снизить уровень монополизации в промышленности республики, а также в научно-технической сфере;
- во-вторых, в условиях сокращения научно-технической сферы малые наукоемкие фирмы позволят сохранить интеллектуальный потенциал Республики Беларусь, создать условия для использования творческих способностей ученых и разработчиков и коммерциализации научно-технических идей;
- в-третьих, помочь решить проблему занятости в условиях формирования рыночных отношений и структурной перестройки экономики;
- в-четвертых, способствовать развитию предпринимательства и партнерства, стать основой приватизации;
- в-пятых, помочь переливу инвестиций в приоритетные производства при проведении структурной перестройки;
- в-шестых, стать основой сотрудничества с иностранными партнерами, улучшить структуру экспорта Республики Беларусь.

Можно отметить, что наряду с мировыми тенденциями развития малого бизнеса, можно выделить специфические функции его развития в условиях трансформационного общества, что обуславливает необходимость создания благоприятных условий развития.

Таким образом, венчурные фирмы, выступая, как правило, в малых формах, требуют особой среды для своего развития, учитывающей особенности трансформационного общества.

В сложившихся условиях рискованная (венчурная) деятельность должна сыграть важную роль в стабилизации экономики, поскольку будет способствовать решению следующих проблем:

- окажет содействие быстрому переливу финансовых, материально-технических ресурсов из традиционных сфер в новейшие научно-технические направления, что поддержит структурную перестройку экономики;
- позволит более эффективно использовать высококвалифицированные кадры для разработки и производства новейших видов продукции и услуг;
- даст возможность ученым и разработчикам получать финансовые средства для реализации своих идей;
- будет способствовать развитию новых организационных структур, позволяющих создать новый мобильный сектор, поддерживающий предпринимательство в научно-технической сфере.

Все это в условиях рыночных отношений предопределяет необходимость создания определенных экономических и институциональных основ венчурной деятельности. Создание экономического механизма рискованной деятельности позволит существенно повысить мобильность экономики, ее способность адаптироваться к происходящим изменениям, активизирует конкуренцию в научно-технической сфере. Этому будет способствовать принятие соответствующего законодательного акта, регламентирующего порядок образования и использования венчурных фондов, права и обязанности инвесторов и эмитентов, возможности льготного налогообложения средств, направляемых на формирование венчурных фондов в республике.

Как уже отмечалось, Беларусь обладает значительным научно-техническим потенциалом. Однако в сложившихся условиях он может претерпеть существенные изменения, связанные с экономической ситуацией, ограничивающей спрос на интеллектуальную продукцию. Если у потребителя нет выбора, то он покупает продукцию любого качества, в том числе и низкого технического уровня.

Венчурные фонды позволят аккумулировать свободные денежные средства государственных и коммерческих организаций и за их счет развивать наиболее перспективные научно-технические идеи, рынок научно-технической продукции.

Вновь создаваемые элементы рыночной инфраструктуры: коммерческие банки, страховые фирмы, новые внебюджетные фонды и другие организации, а также частные лица должны получить законодательно оформленную возможность участвовать в венчурной деятельности. Целесообразно стимулировать их деятельность, предоставляя льготы для участия в создании венчурных образований. Механизм венчурной деятельности позволит значительно снизить риск инновационной деятельности благодаря многоканальности формирования и использования средств. Кроме того, развитие венчурной деятельности будет способствовать становлению в республике рынка ценных бумаг.

Вместе с тем поддержать и создать благоприятную среду для научно-технического развития в условиях формирования рыночной инфраструктуры могут не отдельные мероприятия, а комплекс научно обоснованных мер, образующих целостную систему.

Анализ мирового опыта по поддержке инновационных процессов, а также оценка экономической ситуации и накопленного научно-технического потенциала в Республике Беларусь позволяют выдвинуть следующую технологию оценки возможностей развития венчурной деятельности в республике.

Формирование стратегии развития венчурной деятельности предполагает следующие виды последовательно выполняемых работ:

1. Анализ наличия объектов венчурной деятельности.
2. Анализ потенциальных субъектов венчурной деятельности.
3. Разработка концепции венчурного предпринимательства в условиях формирования рыночных отношений.
4. Оценка наличия законодательных актов, создающих условия для развития венчурного предпринимательства.
5. Анализ и оценка соответствия существующей инфраструктуры развитию венчурной деятельности.

Каждая из перечисленных характеристик оценивается одним или несколькими показателями. Общая оценка складывается из суммы отдельных показателей.

Наличие определенного минимума объектов венчурной деятельности, а также наличие субъектов венчура говорит о готовности республики (региона) к активному развитию венчурной деятельности. Если первые два этапа работ дают положительную оценку, то на основе – разрабатывается система мер по развитию венчурной деятельности в регионе.

Для разработки системы мероприятий по развитию венчурной деятельности в регионе целесообразно использовать метод моделирования на основе построения графа. Генеральная цель достигается посредством последовательного, а если возможно, то и параллельного проведения работ.

Законодательные нормы могут оказать значительное влияние на венчурную деятельность. Так, например, в США принятие решения о снижении ставок налога на доход для индивидуальных вкладчиков и для корпораций, а также разрешение пенсионным фондам использовать свои средства для венчурной деятельности привели в конце 1970-х – начале 1980-х гг. к резкому росту венчурных фирм. К расширению круга инвесторов, привлекаемых для финансирования венчурных проектов, привело разрешение эмиссии и обращения ценных бумаг венчура на внебиржевом рынке сразу после создания венчурных фирм.

Создавая условия для развития венчурной деятельности, государство должно поддерживать на должном уровне конкуренцию в научно-технической сфере.

Механизм венчура только тогда можно считать созданным, когда будет обеспечена мотивация всех членов венчурной деятельности. Институциональные инвесторы должны гарантированно получить прибыль на вложенные средства, причем, как правило, более высокую, чем в других сферах деятельности.

Анализ позволяет выделить следующих потенциальных инвесторов в Республике Беларусь: инвестиционные и инновационные фонды, коммерческие организации, банки, пенсионные фонды, страховые организации, частнопредпринимательские структуры, высшие учебные заведения, научно-исследовательские и проектно-конструкторские организации, иностранные фирмы.

Кроме институциональных инвесторов необходимо дать возможность принять участие в образовании венчурных фондов гражданам как Республики Беларусь, так и других государств, имеющим свободные денежные средства.

Особое внимание следует обратить на возможность широкого привлечения к венчурной деятельности иностранного капитала. Это участие может осуществляться в различных формах: от использования венчурного капитала иностранных государств, в том числе средств значительных венчурных фондов Западной Европы, авуаров специальных фондов (например, Английского фонда ноу-хау для технического содействия развитию малого бизнеса в республиках СНГ), до вложений капиталов иностранных компаний и отдельных вкладчиков. Прямая покупка акций иностранными покупателями станет возможной, когда акции венчурных фондов республики будут котироваться на бирже в государстве покупателя, а эмитенты станут обладать реальными правами.

Разработанность концепции венчура в условиях формирования рыночных отношений является одним из важнейших факторов успешного развития венчурного предпринимательства. Реальные возможности развития венчурной деятельности в Республике Беларусь будут зависеть, во-первых, от понимания лицами, принимающими решения в области экономического и научно-технического развития, сущности венчура, его особенностей и механизма действия; во-вторых, от принятия законодательных актов, регламентирующих венчурную деятельность в республике; в-третьих, от формирования рыночной инфраструктуры и становления рынка ценных бумаг в Беларуси.

Законодательные акты, регламентирующие права и обязанности участников венчурной деятельности, могут значительно стимулировать развитие венчурной деятельности в регионе.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЛОГИСТИКИ

А. В. Понявина, Е. Ю. Проц

Научный руководитель: И. Г. Возмитель, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Логистическая информация – это целенаправленно собираемые сведения, необходимые для обеспечения процесса управления логистической системой предприятия.

Информационное обеспечение логистики на предприятии – деятельность по переработке, прогнозу, анализу, учету информации и является инструментом интеграции элементов системы логистического управления. По мере развития индустриального общества информация важнейшей и весьма значительной частью экономической деятельности, приводя в действие и регулируя рыночные механизмы этой деятельности. Она становится активным элементом конкурентной борьбы. Информация рассматривается как специфический товар. Компьютеризация позволила начать индустриальное производство информационных ресурсов. Производство таких ресурсов и их массовое применение потребовали логистических операций над ними – операций в процессе разработки и самого производства, складирования, сортировки, транспортировки. Использование компьютерной техники и современного программного обеспечения позволяет значительно улучшить качество и повысить скорость управленческих решений. Реализация большинства логистических концепций была бы невозможна без использования компьютеров и разнообразной вычислительной техники, телекоммуникационных систем и информационно-программного обеспечения. С помощью информационных технологий ускоряется процесс получения заказов, обработка товаров, отбор, отправка и выставление счетов. Чем выше скорость осуществления данных операций, тем меньше длительность цикла заказа с точки зрения покупателя, меньше бумажной работы и ошибок, что приводит к уменьшению затрат. Также информационные технологии плодотворно сказываются на планировании и оценке альтернатив [2, с. 259]. Для этого целесообразно использовать средства поддержки принятия решений, способные повысить скорость, точность и полноту логистических решений. В настоящее время между партнерами широко распространяются технологии безбумажных обменов информацией. На транспорте, вместо сопровождающих груз многочисленных документов (особенно в международном сообщении), по электронным каналам связи синхронно с грузом передается информация, содержащая о каждой отправляемой единице все необходимые для нее характеристики и реквизиты. При такой системе на всех участках маршрута в любое время можно получить исчерпывающую информацию о грузе и на основе этого принимать обоснованные управленческие решения. Исследования логистических процессов, проводившиеся в научных центрах развитых стран, свидетельствуют о том, что главные направления развития логистических систем в ближайшие годы будут тесно связаны с компьютерными технологиями.

Сейчас даже небольшая фирма «пропускает» через себя огромное количество документов. Использование традиционных бумажной или даже электронной работы с документами намного ограничивает потенциал развития бизнеса в целом из-за присущих недостатков. **Электронный обмен данными (Electronic Data Interchange, EDI)** – процесс, который позволяет с помощью компьютеров наладить связь между компаниями, заключить сделку с помощью глобальных и локальных вычислительных сетей, которые непосредственно организуют взаимодействие между компьютерами различных компаний. Чтобы реализовать эти возможности, компании определяют стандартные протоколы обмена данными и заключают между собой соответствующие договоры. Значимость информационных технологий для логистики очевидна. Так, например, логистические информационные системы переводят организацию управленческих процессов в компании на более высокий уровень. Использование информационных технологий значительно сокращает и ускоряет путь перемещения продукции от производителя к потребителю. При этом большое значение в минимизации движения товара имеет быстрая передача информации как внутри предприятия, так и во внешней среде. С этой целью в зависимости от финансовой ситуации предприятию необходимо на первоначальном этапе внедрить внутреннюю систему обмена данными при помощи локальных информационных источников с широким использованием средств EDI для исключения бумажного обращения документации, а затем, при финансовом росте, интегрировать ее с Internet для широкого доступа к возможным клиентам [2, с. 260].

Сеть EPCglobal Network предположительно должна стать основой глобальной цепи управления поставок будущего. Сегодня EPCglobal – это совместное некоммерческое предприятие, основанное Международной ассоциацией товарной нумерации, EAN International и американским советом по унифицированному коду, UCC. Задача EPCglobal состоит в разработке и продвижении стандартов для всех составляющих сети EPCglobal Network, к которым относятся: система нумерации EPC; радиочастотные метки, считывающие устройства, протоколы взаимодействия; управление событиями в реальном времени, архитектура сети

и др. Цель создания данной сети в том, чтобы обеспечить автоматическую идентификацию товаров и обмен информацией о них во всей цепи поставок. Для этого необходимо, чтобы существовал единый механизм, с помощью которого информация о товаре может быть доступна каждому участнику цепи, а также должен существовать и универсальный метод идентификации каждой единицы товара. EPC – это уникальный номер, который определяет конкретный товар в цепи поставок. Код EPC хранится на радиочастотной метке, которая состоит из кремниевого чипа и антенны. Считывая данный код можно определить, где был произведен данный товар, дату изготовления и др. EPC во многом схож с глобальным номером товара (GTIN), представляемый штрихкодом. Это тоже ключ, но ключ электронный, открывающий доступ к информационным системам, входящим в состав сети EPCglobal.

Использование **WMS (Warehouse Management System)** для управления складом – аппаратно-программный комплекс, позволяющий эффективно управлять размещением и перемещениями товаров на складе. Система позволяет управлять складской логистикой в рамках приема и отгрузки товаров, внутренние перемещения на складе и др. в реальном времени. С помощью автоматизации склада можно достичь высокой оборачиваемости склада, оперативное реагирование на требования клиента, осуществляется точная комплектация партий товара, а также быстрая погрузка и отгрузка товаров. Система управления складом представлена на рис. 1.

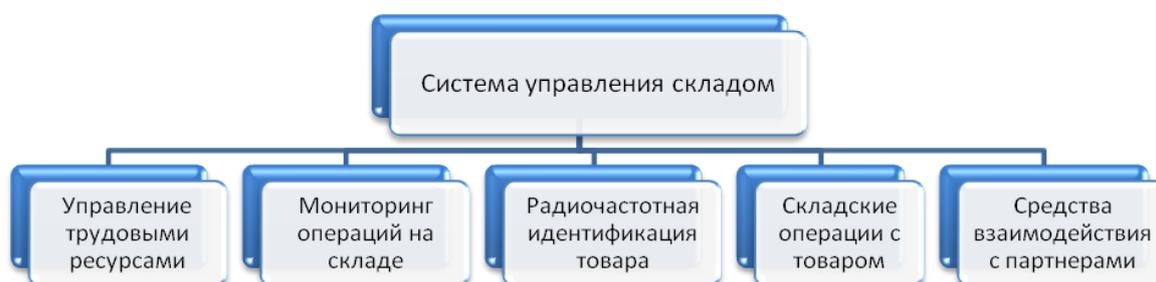


Рис. 1. Система управления складом

Кардинальное различие между WMS и складскими учетными системами в том, что WMS выполняет и активную управленческую роль, анализируя все задачи, стоящие в очереди на выполнение, оптимизируя маршруты движения погрузочно-транспортного оборудования и указывая на необходимость выполнения наиболее приоритетной задачи персоналом на складе.

MRP (Materials Requirement Planning – планирование потребностей в материалах), **MRP II (Manufacturing Resource Planning – управление производственными ресурсами)**, **ERP (Enterprise Resource Planning – управление ресурсами предприятия)** – технологии планирования и управления ресурсами предприятия различного уровня охвата (задачи планирования и управления производством, материально-техническим снабжением, финансовыми ресурсами и др.). Система MRP оптимизирует время поставки сырья и материалов, тем самым уменьшая затраты на производство и повышая его эффективность.

На практике MRP-система представляет собой компьютерную программу, которая логически может быть представлена при помощи следующего рисунка (рис. 2) [3]:



Рис. 2. Входные элементы и результаты работы MRP-программы

Каждый из вышеуказанных элементов представляет собой компьютерный файл данных, который используется MRP-программой. В настоящий момент MRP-системы реализованы на разных аппаратных платформах и включены в качестве модулей в финансово-экономические системы. Использование данной системы для планирования потребностей на производстве позволяет оптимизировать время поступления сырья и материалов, позволяя тем самым значительно снизить складские издержки и облегчить ведение производственного учета.

Система MRP II была создана для эффективного планирования всех ресурсов производственного предприятия, в том числе финансовых и кадровых. Кроме того, система класса MRP II способна адаптироваться к изменениям внешней ситуации и эмулировать ответ на вопрос «Что если?». MRP II представляет собой интеграцию большого количества отдельных модулей, таких как планирование бизнес-процессов, планирование потребностей в материалах, планирование производственных мощностей, планирование финансов, управление инвестициями и т. д. [3].

Система бизнес-планирования ERP (*Enterprise Requirements Planning*), позволяет наиболее эффективно планировать всю деятельность современной фирмы, учитывая финансовые затраты на обновление оборудования, новые проекты и инвестиции в производство новых изделий.

Для систем MRP II и ERP характерно наличие подсистемы управления реализацией долгосрочных проектов (*Project Management*), которая предполагает полнофункциональное планирование материальных и трудовых ресурсов, оборудования, управление ходом выполнения работ, а также фактурирование реализованных проектов.

На рис. 3 представлена логическая схема системы планирования ресурсов производственного предприятия [3].



Рис. 3. Логистическая структура системы планирования ресурсов производственного предприятия

CALS (*Continuous Acquisition and Life cycle Support* – непрерывные развитие и поддержка жизненного цикла продукции) – это интегрированная информационная система, поддерживающая весь жизненный цикл изделия, который включает следующие стадии: маркетинг; проектирование и разработка продукции; планирование и разработка процессов; закупки материалов и комплектующих; производство или предоставление услуг; упаковка и хранение; реализация; монтаж и ввод в эксплуатацию; техническая помощь и сервисное обслуживание; послепродажная деятельность или эксплуатация; утилизация и переработка в конце полезного срока службы. Характерными чертами CALS являются:

- использование цифровой подписи наряду с безбумажным обменом данными;
- интегрированная логистическая поддержка;
- анализ и реинжиниринг бизнес-процессов.

Сегодня концепция CALS превратилась в глобальную стратегию повышения эффективности бизнес-процессов за счет информационной интеграции и совместного использования информации на всех этапах жизненного цикла продукции [1]. Применение CALS-технологий в наше время является весьма актуальным для повышения конкурентоспособности товаропроизводителей.

Таким образом, логистика управления различного рода материальными потоками базируется на обработке связанной с этими потоками информации, инициирующей их и возникающей в результате их движения. Эта информация существует в логистических системах в виде различного рода информационных потоков. Логистическая информация представляет собой существующие и циркулирующие в различных объектах экономической (производственно-сбытовой) деятельности сведения о производстве, распределении и потреблении товаров и услуг, которые имеют существенное значение для управления этой деятельностью. К управлению будем относить такие основные функции, как: контроль и анализ хода производственно-сбытового процесса; регулирование хода производственно-сбытового процесса; учет и ведение отчетной документации.

Роль информационной системы уже не сводится лишь к подготовке товарно-транспортных документов и складскому учету, она должна позволять отслеживать уровень обслуживания в каждом элементе цепи добавленной стоимости, контролировать товарные потоки на всем протяжении цепочки поставок, гибко реагировать на изменения в спросе, оценивать удовлетворенность конечного покупателя.

Информационные потоки требуется хорошо организовать, продумать и рассчитать, таким образом одной из важнейших задач информационной логистики является обеспечение эффективного формирования и использования информации. На современном этапе информационная технология – одно из наиболее значимых направлений научно-технического прогресса, непосредственно влияющего на динамику развития общества. Можно сделать вывод, что процесс внедрения информационных технологий в логистике весьма актуален. Традиционные способы, на сегодняшний день, оказываются малоэффективны для обработки возрастающего потока данных. Определяющим фактором в управлении становится скорость обработки данных и получение нужной информации в кратчайшие сроки.

Список использованных источников

1. Алесинская, Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т.В. Алесинская. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – Ч. 3. – 116 с.
2. Швецов, И.А. Роль информационного обеспечения в повышении эффективности логистических систем/ И.А. Швецов // Логистика, инновации, менеджмент в современной бизнес-среде : сб. науч. тр. – Саратов, 2011. – 283 с.
3. Основы систем класса MRP и MRP II // Интернет-портал Клуба логистов [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.logists.by/content/osnovy-sistem-klassa-mrp-mrpii>. – Дата доступа: 28.03.2013.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУД СНГ: КОМПЕТЕНЦИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Д. В. Пряничникова, А. А. Самкович

Научный руководитель: Ю. Г. Конаневич

Международный университет «МИТСО», г. Минск

В условиях глобализации международных отношений, неотъемлемым элементом которых является формирование единого правового пространства, роль международных региональных организаций и действующих в их рамках международных судов особенно усиливается. Каждая международная организация независимо от места ее нахождения и количества участвующих в ней государств нуждается в эффективном механизме разрешения международных споров. Практика показала, что наиболее действенным в этом случае является создание независимого международного судебного органа в рамках самой организации, поскольку именно он способен наиболее полно учитывать специфику ситуации в конкретном регионе. Таким органом на пространстве Содружества Независимых Государств является Экономический Суд СНГ. Первым этапом на пути к созданию судебного органа Содружества, аналогичного по компетенции и организации деятельности судам ООН, ЕС, ЕАСТ, явилось Соглашение о мерах по обеспечению улучшения расчетов между хозяйственными организациями стран – участниц Содружества Независимых Государств от 15 мая 1992 г., ст. 5 которого предусматривает создание судебного органа для урегулирования межгосударственных экономических споров, не относящихся к компетенции высших хозяйственных (арбитражных) судов государств Содружества, Хозяйственного Суда Содружества. Соглашение о статусе Экономического Суда Содружества Независимых Государств от 6 июля 1992 г. и утвержденное им Положение об Экономическом Суде СНГ определяют организацию, цели деятельности и компетенцию Суда. Так в Положении установлено, что целями деятельности Экономического Суда СНГ являются:

- обеспечение единообразного применения договоров, соглашений государств – участников Содружества и основанных на них экономических обязательств путем разрешения споров, вытекающих из экономических отношений;
- устранение правовых пробелов в законодательстве государств – участников Содружества посредством создания судебных прецедентов.

Вопрос о юридической силе решений Экономического Суда СНГ по делам о межгосударственных экономических спорах в рамках Содружества Независимых Государств является крайне актуальным. Решения Суда СНГ по межгосударственным спорам всегда вызывают широкий резонанс в обществе. Исследование темы юридической силы решений Суда по делам о межгосударственных экономических спорах в рамках СНГ имеет целью сохранение единственного в Содружестве международного суда, а также развернутый системный анализ правовой основы организации его деятельности в совокупности с нормами международного публичного права.

Однако в большинстве случаев выводы о рекомендательном характере решений Суда основываются не на юридических нормах статутных документов Суда и международного права, а на предположениях и статистических показателях, при этом оценки решений Суда по спорам часто смешиваются с решениями по толкованию и вопросами исполнения судебных решений на внутригосударственном уровне, материализуясь в ошибочные суждения.

Признание юрисдикции Суда связано с фактом подписания государствами Соглашения о статусе Суда. Тем самым, государства как субъекты в соответствии со ст. 11 и 12 Венской конвенции о праве международных договоров 1969 г. признали обязательства по исполнению Положения и осуществлению всех тех правоотношений, которые возникают между государствами-участниками, а также обязательную юрисдикцию Суда.

В отношении правового статуса актов Суда по делам о межгосударственных экономических спорах следует обратиться к п. 4 Положения. В нем говорится, что по результатам рассмотрения спора Суд принимает решение, в котором устанавливается факт нарушения государством-участником соглашений или других актов Содружества и его институтов либо отсутствие такого нарушения и определяются меры, которые рекомендуется принять государству в целях устранения нарушения и его последствий. Судебное решение никогда не будет иметь объективного и беспристрастного характера в случае произвольного невыполнения какой-либо стороной спора законных предписаний Суда на любой стадии судопроизводства. Действительно, государство, в отношении которого принято решение Суда должно обеспечить его исполнение. Данная позиция корреспондирует норме ст. 26 Венской конвенции, в которой напрямую закреплено, что добросовестность – это обязательство, которое государства не могут игнорировать в своих взаимоотношениях, при

этом, не подрывая основ международного правопорядка. Международный договор по своей сути предполагает точное достижение определенных в нем целей для реализации тех задач и удовлетворения интересов каждой из сторон. Такая позиция отражена в п. 105 и 106 Регламента Суда [9]. Пункт 106 Регламента устанавливает, что в случае неисполнения государством – участником СНГ либо органом или институтом Содружества решения коллегии Суда заинтересованная сторона вправе обратиться в Совет глав государств СНГ на основании ст. 10 и 17 Устава СНГ с целью принятия мер, способствующих исполнению решений коллегии Суда.

Особенность исполнения решений Суда СНГ отчасти связана с наличием в международном экономическом праве так называемого мягкого права – правовых норм, использующих такие формулировки, как «принимать меры», «содействовать осуществлению или развитию», «стремиться к осуществлению» и т. д. Из них не вытекают конкретные права и обязанности, но, тем не менее, они рассматриваются в качестве юридически обязательных.

Добросовестность исполнения договоров лежит в основе всех общепризнанных принципов международного права. Обязательство сотрудничества фактически является обязательством *erga omnes*: каждое государство-участник связано таким обязательством по отношению ко всем остальным государствам-участникам.

Международные экономические отношения государств – участников СНГ являются не только средством межгосударственного обмена материальными благами, но и мощным фактором интеграции. Экономические обязательства, которые вытекают из экономических отношений государств, многогранны и представляют собой добровольно принятые на себя функции по взаимной финансовой помощи. Выполнение государствами – участниками СНГ своих экономических обязательств является важной предпосылкой поддержания и обеспечения верховенства права в межгосударственных отношениях. Так исполнение обязательств должны быть своевременным для того, чтобы другие страны могли исполнять обязательства. Отказ или невозможность реализации обязательств порождает необходимость применения мер по урегулированию межгосударственных экономических споров, в числе которых важное место занимают судебные процедуры.

Все вышесказанное позволяет сделать выводы о следующем:

- одной из главных задач Экономического Суда СНГ является поиск оптимальных путей не только по разрешению возможных межгосударственных споров в сфере экономики и толкованию межгосударственных экономических соглашений. Не менее важными задачами являются и такие, как гармонизация и унификация законодательства стран СНГ, изучение и стремление к единообразному пониманию и применению его на практике, в том числе в судах.
- при рассмотрении конкретных споров и иных дел Экономический Суд СНГ вправе и должен запрашивать не только правительства стран СНГ о соответствующем законодательстве, но и высшие судебные инстанции этих государств о практике его применения, а также их мнение по рассматриваемому спору, в последующем информировать о принятых решениях Экономический Суд СНГ.
- решения Экономического Суда Содружества Независимых Государств, основанные на исследовании не только законодательства, но и правоприменения, будут более объективными, жизненными и привлекут внимание как органов судебной власти, законодателей, субъектов хозяйствования, так и научной общественности стран СНГ и других государств.

Подводя итог, можно говорить и о таком важном направлении исследования, как изучение роли экономического правосудия в развитии экономики каждого из государств – членов СНГ.

Список использованных источников

1. Экономический суд Содружества Независимых Государств: к 10-летию создания и деятельности / А.Б. Каженов, Г.В. Симонян. – Алматы : Юрист, 2002. – 188 с.
2. Экономический Суд Содружества Независимых Государств : 15 лет / Е.Ф. Довгань [и др.]. – Минск : Ковчег, 2008. – 324 с.
3. Соглашение о мерах по обеспечению улучшения расчетов между хозяйственными организациями стран – участниц Содружества Независимых Государств : заключено в г. Ташкенте 15.05.1992 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
4. Соглашение о статусе Экономического Суда Содружества Независимых Государств (вместе с «Положением об Экономическом Суде Содружества Независимых Государств»): заключено в г. Москве 06.07.1992 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
5. Соглашение между Содружеством Независимых Государств и Евразийским экономическим сообществом о выполнении Экономическим Судом Содружества Независимых Государств функций Суда Евразийского экономического сообщества от 3 марта 2004 г. // Экономический Суд Содружества Независимых Госу-

- дарств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sudsng.org/download_files/statdocs/agreement_cis_evr.pdf. – Дата доступа: 23.03.2012.
6. Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества, 10 окт. 2000 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
 7. Абдуллоев, Ф.А. Правосудие не может быть рекомендательным / Ф.А. Абдуллоев // Промышленно-торговое право. – 2011. – № 2.
 8. О Концепции дальнейшего развития Содружества Независимых Государств : решение Совета глав государств Содружества Независимых Государств, 5 окт. 2007 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
 9. Об утверждении Регламента Экономического Суда Содружества Независимых Государств : постановление Пленума Экономического Суда Содружества Независимых Государств, 10 июля 1997 г., № 2 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр»; Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
 10. Шинкарецкая, Г.Г. Судебные средства разрешения международных споров: тенденции развития / Г.Г. Шинкарецкая // Ученые России: энцикл. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.famous-scientists.ru/list/1001>. – Дата доступа: 23.03.2012.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ю. Ю. Рассеко

Белорусский государственный университет, г. Минск

Забота государства о достижении в стране наиболее полной и эффективной занятости как важной социальной гарантии для экономически активного населения является важнейшим аспектом государственного регулирования рынка труда, механизм формирования которого должен постоянно совершенствоваться применительно к новым условиям развития многоукладной экономики, структурной перестройки производства, формирования эффективной социальной политики. Становление рыночной системы хозяйствования неизбежно связано с обострением проблем размещения и использования трудовых ресурсов, поэтому изучение рынка труда является одной из актуальнейших задач современной науки.

Современный рынок труда можно описать как сочетание и сосуществование следующих сегментов: высокой, но имеющей тенденцию к сокращению, официальной занятости; относительно невысокой, но принимающей хроническую форму регистрируемой безработицы; масштабной неполной (или частичной) занятости; вторичной занятости всех групп экономически активного населения.

При решении вопросов регулирования рынка труда важно учитывать специфические черты белорусской модели рынка труда. Это более высокая степень коллективизма как традиционного способа взаимной поддержки работающих, разная скорость движения к рынку различных отраслей и секторов экономики, неравномерность перехода к рынку в отдельных регионах, городах, сельской местности.

С целью выработки ориентира дальнейшего развития региональных рынков труда необходимо проанализировать их текущее состояние.

Региональные рынки труда – это рынки труда в областях Республики Беларусь. Основное их различие – не между собой, а между областными рынками и рынком труда г. Минска. В результате того, что управление в течение десятилетий было приспособлено к требованиям командно-административной системы, ее организационно-правовому и экономическому механизму, регионы (области) Республики Беларусь социально выглядят как бы на одно лицо, а экономически сохраняют отраслевую окраску и находятся в экономической и политической зависимости от центральных органов власти.

Анализ региональных рынков состоит из двух аспектов: изучение демографического фактора с учетом его колебаний и изучение структуры занятости населения.

Экономически активное население распределено по областям в целом равномерно и прямо пропорционально численности населения. Так, максимум наблюдается в Минске – 1078 тыс. человек. Среди областей высоким показателем отличаются Минская и Гомельская области (682,4 и 644 тыс. чел. соответственно), наименьший показатель наблюдается в Могилевской и Гродненской областях (493,5 и 497,1 тыс. чел.) (рис. 1).

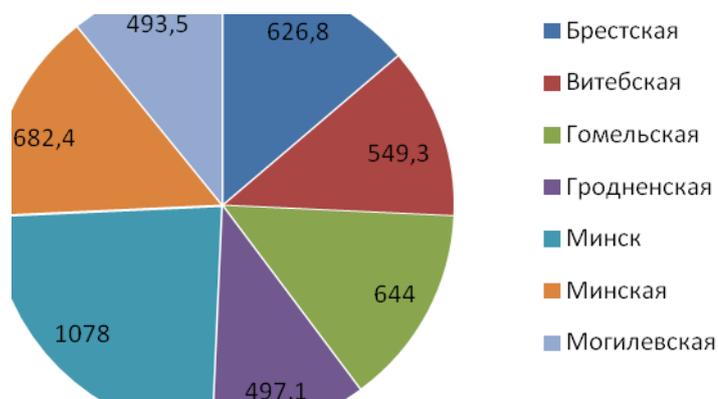


Рис. 1. Численность экономически активного населения по областям, 2012 г.

Занятое население по административным районам распределено неравномерно (рис. 2).

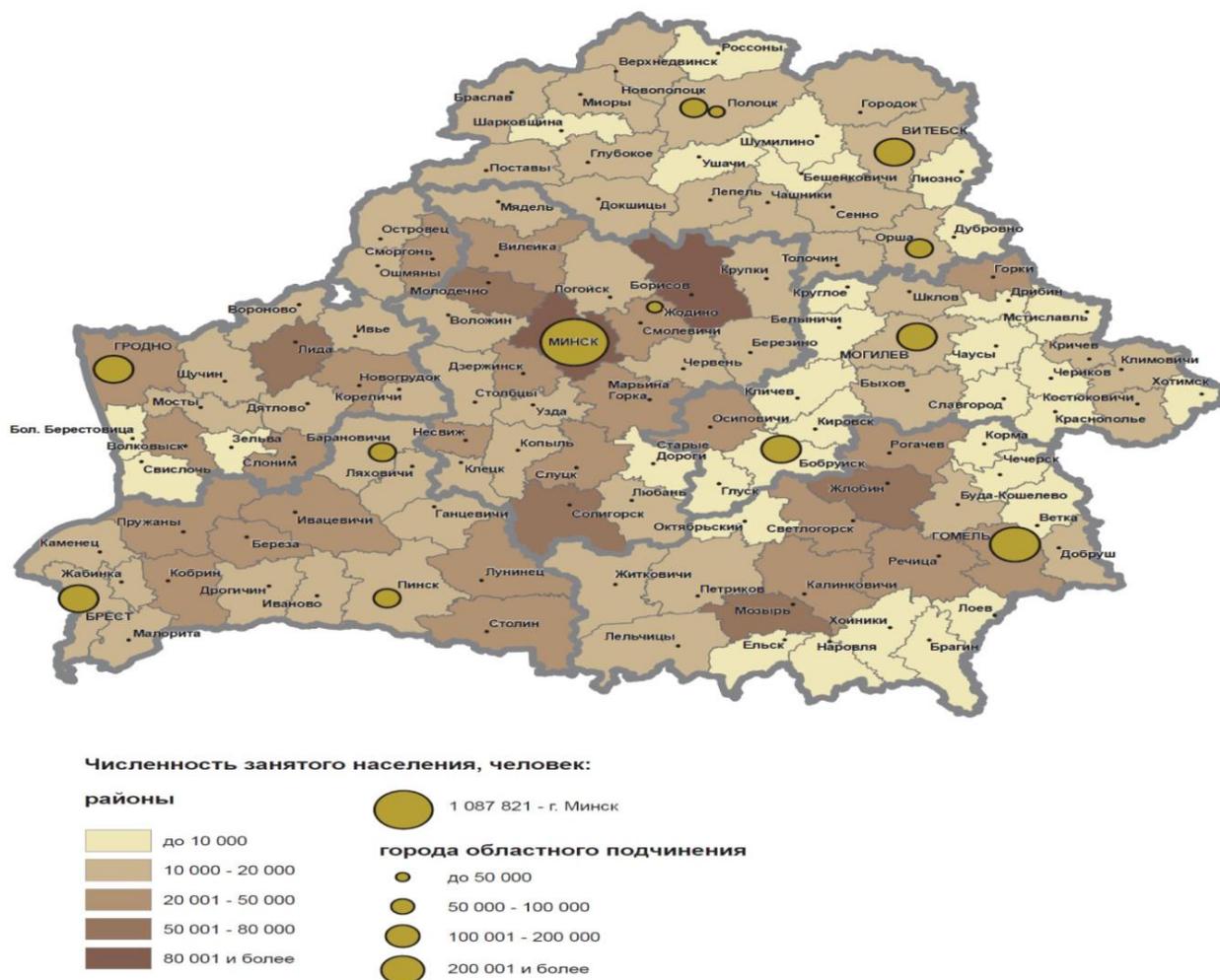


Рис. 2. Распределение занятого населения по районам, 2012 г.

Это связано с множеством факторов, таких как численность населения района, наличие крупных промышленных предприятий или в целом рабочих мест, экологические условия и др.

Наибольшее количество занятого населения наблюдается в Минском и Борисовском районах, здесь этот показатель превышает 80 тыс. чел. Большим количеством занятого населения также характеризуется Мозырский, Молодечненский, Солигорский, Лидский, Жлобинский районы.

Это связано с функционированием в этих районах промышленных гигантов, таких как Мозырский НПЗ, Беларускалий, БМЗ и т. д.

Среди городов областного подчинения выделяется Гомель, здесь численность занятого населения превышает 200 тыс. чел. Для остальных областных центров характерна примерно одинаковая численность занятого населения, колеблющаяся от 100 до 200 тыс. Среди остальных городов выделяется Бобруйск с высоким данным показателем.

Наименьшие величины численности занятого населения характерны для районов юго-восточной, восточной и частично северной Беларуси. Во многом это связано со значительным загрязнением территории радионуклидами. Для северной Беларуси главной причиной является низкая численность населения.

Для более полного и глубокого анализа состояния рынка труда Беларуси следует дать характеристику региональных рынков труда по различным факторам в разрезе областей.

Результаты исследования представлены на рис. 3.

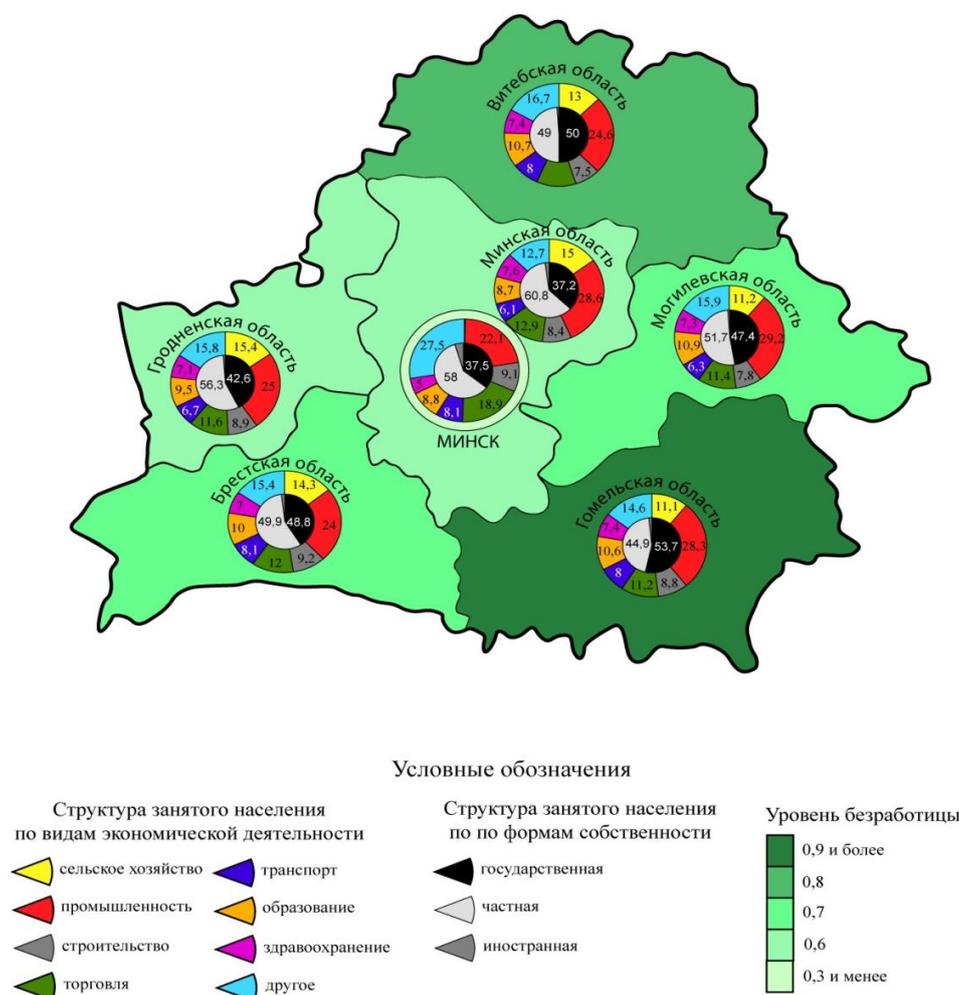


Рис. 3. Структура занятого населения и уровень безработицы, 2012 г.

Анализируя полученные данные, можно проследить изменение структуры занятого населения по видам экономической деятельности и по формам собственности, а также определить уровень безработицы. Можно заметить, что в целом структура занятого населения по видам экономической деятельности по областям схожа. Промышленность в среднем занимает 25 %, строительство 9–10 %, образование 9 %, здравоохранение 7 %. Значительная разница показателей характерна для торговли. Если в областях в торговле занято 12 %, то в Минске этот показатель достигает 19 %. Это связано с большим потреблением, а также большими доходами в столице. Если в сельском хозяйстве в областях занято около 10–15 %, то в Минске данная группа занятого населения практически отсутствует. По другим видам экономической деятельности, включающей научные исследования и разработки, предоставление коммунальных, социальных и персо-

нальных услуг, производство и распределение электроэнергии, газа и воды и т. д. Минск опережает остальные области почти в 2 раза.

В структуре занятого населения по формам собственности наблюдается общереспубликанская тенденция увеличения доли частной и иностранной собственности. Наибольшая доля частной собственности характерна для Минска и Минской области (58 и 60,8 % соответственно). В целом для остальных областей доли государственной и частной собственности примерно равно. На сегодняшний день роль иностранной собственности не велика и только в Минске составляет 4,5 %.

Уровень безработицы очень ровный по всей стране, его колебания незначительны (0,3–0,9 %). Наибольший показатель зарегистрированной безработицы характерен для Гомельской области – 0,9 %. Отметим, что рынок труда Минска, сосредоточившего в себе свыше 20 % республиканского объема промышленного производства, должен быть динамичным рынком. Логично предположить, что на динамичном многофункциональном рынке труда предельно допустимый уровень безработицы может быть выше, чем на статичных монофункциональных рынках. Однако уровень официально регистрируемой безработицы на Минском рынке труда неуклонно снижается и в 2012 составил 0,3 % (рисунок 3).

Практически каждый пятый безработный, зарегистрированный в органах по труду, занятости и соцзащите, относился к категории особо нуждающихся в социальной защите и не способных на равных условиях конкурировать на рынке труда. Речь идет об инвалидах; детях-сиротах; родителях в многодетных и неполных семьях, а также воспитывающих детей-инвалидов; освобожденных из мест лишения свободы; ветеранов боевых действий на территории других государств; молодежи в возрасте до 21 года, впервые ищущей работу и др. В 2012 г. представителей этих категорий населения было 20,8 % от общей численности зарегистрированных безработных.

Важным принципом обеспечения занятости населения при стабилизации экономики является нахождение компромисса между экономическими и социальными результатами. Это означает, что все варианты мер, направленных на стабилизацию, должны предварительно оцениваться по их влиянию на рынок труда и корректироваться, если возникнет в этом необходимость.

При выборе путей формирования рынка труда надо исходить из необходимости изучения и анализа внутренних закономерностей, присущих развитию занятости и сохраняющихся в условиях рыночной экономики, поскольку многие факторы, влияющие на важнейшие параметры занятости, зависят непосредственно от человека.

Распределение безработных по уровню образования в целом сходна во всех регионах Республики Беларусь (рис. 4). Однако существуют некоторые особенности, например, более четверти (28,2 %) безработных в Минске имеют высшее образование, это связано с большим количеством избыточных профессий (экономисты, юристы) на рынке труда. И с другой стороны, самая низкая доля безработных с профессионально-техническим образованием в Минске объясняется острой нехваткой рабочих и строительных специальностей.

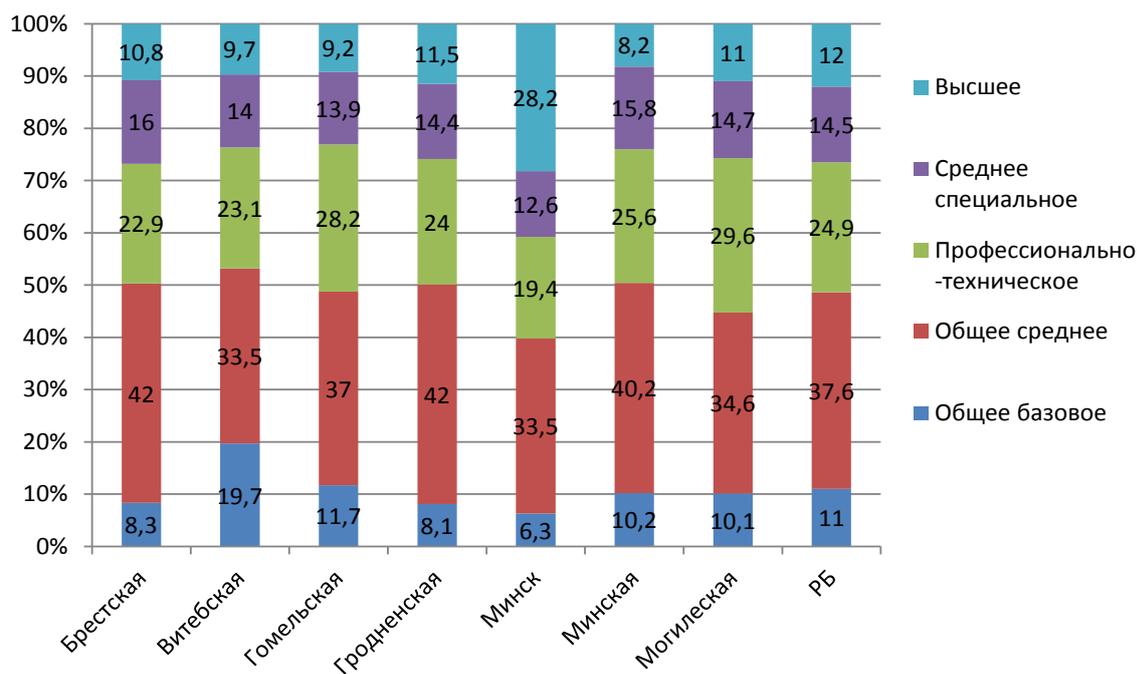


Рис. 4. Структура зарегистрированной безработицы по уровню образования, 2012 г.

Анализ структуры безработных, их образовательного уровня, профессий и специальностей, а также анализ имеющихся вакансий используется при подготовке мероприятий по содействию занятости населения. Эти данные позволяют спрогнозировать развитие ситуации на рынке труда, обозначить основные проблемные точки и таким образом определить приоритетные направления деятельности госслужбы занятости.

В целом белорусский рынок труда характеризуется традиционностью форм и структуры занятости и не может быть отнесен к разряду гибких и эффективно регулируемых рынков. Современные тенденции социально-экономического развития Беларуси обуславливают, с одной стороны, появление негативных социальных явлений на рынке труда (качественное несоответствие структур спроса и предложения рабочей силы, неполная занятость), а с другой – наполнение новым перспективным содержанием уже имеющихся явлений и процессов (гибкие формы занятости, человеческий потенциал в сфере труда, конкурентоспособность трудовых ресурсов). В ходе эволюционного экономического развития возможна и необходима трансформация структуры занятости как ключевого условия рационального изменения структуры национального производства (создание высокотехнологичных производств, развитие сферы инновационных услуг и т. д.).

Между тем, переход к рыночной экономике в корне изменяет положение регионов в политической, социальной и экономической системе государства. Происходят два важных трансформационных процесса: во-первых, демократизация системы способствует развитию самостоятельности регионов; во-вторых, рыночные отношения вызывают к жизни высокую социальную активность регионального населения. Все это, вместе взятое, дает толчок территориальным системам к саморазвитию.

Список использованных источников

1. Регионы Республики Беларусь : стат. сб. / редкол.: В.И. Зиновский (пред.) [и др.] // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2011. – 810 с.
2. Труд и занятость в Республике Беларусь : стат. сб. / редкол.: Е.И. Кухаревич (пред.) [и др.] // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. Минск, 2012. – 278 с.
3. Демидова, Е.Д. Проблемы и перспективы развития малых городов России / Е.Д. Демидова // Проект Ахей [Электронный ресурс]. – 2009. – 26 янв. – Режим доступа: <http://mmj.ru/economics.html?&article=979&cHash=09b4e5e12d>. – Дата доступа: 12.03.2014.
4. Ванкевич, Е.В. Принципы регулирования занятости в Беларуси / Е.В. Ванкевич // Вестн. БГЭУ. – 2000. – № 2. – С. 11–12.

ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СЭЗ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А. Ю. Рогожкина

Научный руководитель: **З. Н. Козловская**, канд. техн. наук, доцент

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

Возможность и желание предпринимателей создавать предприятия на территории той или иной страны обуславливается не только макроэкономическими показателями, перспективами роста экономики в целом и отрасли в частности, рисков и окупаемости инвестиций, но также и развитостью и совершенством законодательной базы данной страны в области ведения различных видов хозяйственной деятельности. В то же время предприниматели заинтересованы в создании предприятий в зонах, которые имеют различного рода преференции в области налогов, льгот и т. д.

Среди форм международного экономического сотрудничества, широко используемых в развитых и в развивающихся странах, важное место занимают свободные экономические зоны (СЭЗ).

Согласно Закону Республики Беларусь «О свободных экономических зонах» от 7 декабря 1998 г. под СЭЗ понимается часть территории Республики Беларусь с определенными границами, в пределах которой в отношении резидентов этой свободной экономической зоны устанавливается и действует специальный правовой режим для осуществления ими инвестиционной и предпринимательской деятельности [1].

СЭЗ призваны стимулировать привлечение отечественных и иностранных инвестиций для развития производств, основанных на новых и высоких технологиях, расширения экспорта, создания благоприятных условий для экономического роста регионов [2].

Планы создания в республике свободной экономической зоны разрабатывались с февраля 1992 г. Тогда было принято постановление Правительства № 100 «О создании свободной экономической зоны в районе г. Бреста». Однако только в 1994 г. Верховный совет одобрил в первом чтении законопроект «О свободных экономических зонах», а в программу неотложных мер по выводу страны из кризиса был включен пункт о создании вблизи Бреста СЭЗ.

Настоящий закон является правовой основой для развития, становления и функционирования СЭЗ. Определяется законом и целевая направленность зон:

- создание благоприятных условий для инвестиций и развития отдельных регионов и экономики Республики Беларусь;
- внедрение наиболее прогрессивных ресурсосберегающих малоотходных и безотходных технологий;
- содействие международной интеграции и сотрудничеству;
- гармоничное сочетание на основе Конституции Республики Беларусь республиканских и местных интересов, интересов субъектов хозяйствования и граждан.

Инициаторами создания СЭЗ выступают местные исполнительные и распорядительные органы, которые вносят в Совет Министров предложение о создании СЭЗ. Совет Министров рассматривает поступившие предложения и дает заключение о целесообразности создания СЭЗ. Окончательное рассмотрение и принятие решения о создании СЭЗ осуществляется Президентом Республики Беларусь.

В соответствии с Законом, Совет Министров утверждает положение о СЭЗ. В нем указывается название СЭЗ, срок, на который она создается, цели создания и задачи СЭЗ, особенности правового режима в данной СЭЗ, структура и компетенция органов управления и контроля в СЭЗ, порядок их взаимоотношений с другими государственными органами и субъектами хозяйствования, которые действуют в СЭЗ.

СЭЗ имеет самостоятельный бюджет, входящий в состав республиканского бюджета. Финансирование создания и развития СЭЗ, в том числе производственной, транспортной и иной инфраструктуры, осуществляется за счет средств бюджета СЭЗ, который формируется из республиканского бюджета и других источников.

В Законе (ст. 5) говорится, что администрация СЭЗ создается Советом Министров Республики Беларусь и является юридическим лицом. Резидентом СЭЗ является зарегистрированное администрацией СЭЗ юридическое лицо или физическое лицо в качестве предпринимателя без образования юридического лица, на которое распространяется правовой режим, действующий в СЭЗ (ст. 6). Резидент СЭЗ вправе заниматься предпринимательской деятельностью за пределами СЭЗ на территории Республики Беларусь с соблюдением общих правил, установленных законодательством Республики Беларусь.

Отдельная глава Закона посвящена вопросам регулирования налоговых, таможенных, валютно-финансовых и трудовых отношений. Так, в ней определяется, что виды и ставки налогов, действующих на территории СЭЗ, особенности льготного налогообложения устанавливаются Президентом либо по его поручению Советом Министров. Таким образом, дифференциальный подход в предоставлении подобных привилегий позволит взвешенно подойти к определению специального правового режима для каждой конкретной зоны.

Очень важно, что в Законе закреплено положение о системе государственных гарантий инвесторам. На территории СЭЗ:

- гарантируются закрепленные законодательством Республики Беларусь права и свободы личности
- не допускаются дискриминация и другие незаконные ограничения прав субъектов хозяйствования
- не допускаются принудительные национализация, реквизиция либо аналогичные по своему действию меры, за исключением временного прекращения вывоза инвестируемой собственности с территории СЭЗ, до погашения инвестором задолженности по обязательствам [1].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что правовая база регулирования создания и функционирования СЭЗ в Республике Беларусь находится на достаточно высоком уровне, для того чтобы обеспечить нормальное функционирование СЭЗ.

Список использованных источников

1. О свободных экономических зонах : Закон Респ. Беларусь, 7 дек. 1998 г., № 213-З : в ред. Закона Респ. Беларусь от 12.07.2013 г. // Нац. интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p2=2/739>. – Дата доступа: 11.02.2014.
2. Дайнеко, А.Е. Геоэкономические приоритеты Республики Беларусь / А.Е. Дайнеко. – Минск : Беларуская навука, 2011. – 364 с.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО СООБЩЕСТВА

Р. Д. Савинич

Международный университет «МИТСО», г. Минск

В век глобализации все более актуальным становится говорить не о проблемах, заключенных в рамки одного государства, а о проблемах имеющих мировой характер. Это связано с тем, что большинство стран активно проводят интеграционную политику в различных сферах общества.

С целью прогнозирования будущих событий, на основе анализа тенденций развития мирового сообщества в последнее десятилетие, Национальный разведывательный совет США подготовил доклад, определяющий, каких изменений стоит ожидать в геополитике и мировой экономике до 2025 г.

В качестве основных тенденций способных значительно повлиять на мировое сообщество можно выделить несколько.

Планомерное движение к глобальной многополярной системе

В первую очередь, преобразование ныне существующего мирового баланса сил в сторону многополярности связано с подъемом таких быстроразвивающихся стран как Китай и Индия. Во-вторых – с продолжающимся возвышением и укреплением позиций на мировой арене иных субъектов международных отношений – коммерческих, религиозных организаций и даже криминальных структур. Появление большого количества новых участников на международной арене, с одной стороны, может способствовать «заполнению брешей», оставленных, созданными по завершении Второй мировой войны организациями, и ныне не существующими. А с другой стороны, новые субъекты на международной арене могут раздробить сформировавшуюся международную систему, привнеся новые веяния в международные отношения.

Международные многосторонние межправительственные организации, созданные для несколько иной геополитической обстановки, будут вынуждены пересматривать и изменять свои цели, задачи и принципы деятельности, чтобы подстроиться под резко меняющуюся ситуацию на международной арене. В подтверждение этого предположения можно привести последние события, происходящие в ООН. В крупнейшей в мире межправительственной организации всерьез подумывают о реструктуризации, изменении принципов и методов деятельности, оптимизации деятельности организации.

Большинство стран предпочтут взять за основу развития альтернативную китайскую модель, которая заключается, с одной стороны, в активном включении в процессы глобализации и оптимального использования ее преимуществ, а с другой – результатом последовательной и поступательной институциональной и структурной перестройки национальной экономики. Образование новых и столь влиятельных игроков на международной арене, должно привести к распаду единого мирового сообщества и тех правил, которые были когда-то привиты влиянием западной политики и экономики.

Продолжающийся рост численности населения

Дальнейший рост численности населения Земли может привести к истощению энергоносителей, пищи и водных ресурсов. Кроме того, рост численности населения также предполагает создание новых рабочих мест и лучших условий занятости. Иначе в большинстве «опасных» стран, где преобладает молодое население, таких как Афганистан, Йемен, Пакистан, будут сохраняться предпосылки к пропаганде нестабильности и краху государственности и, как следствие, расширению террористического движения.

Глобальные климатические изменения

Изменение климатических условий уже заметно невооруженным глазом. Больше всего эти изменения могут повлиять на истощение природных ресурсов, в частности – водных. Хотя последствия будут отличаться в разных регионах, некоторые пострадают больше других, лишившись воды и сельскохозяйственного производства. С течением времени разница в сельскохозяйственном производстве в зависимости от региона, вероятно, станет более ярко выраженной, спад непропорционально ударит по развивающимся странам, особенно по тем, что находятся в Африке южнее Сахары. Потери в сельском хозяйстве, как ожидается, увеличатся и приведут к значительным последствиям, прогнозируемым большинством экономистов к концу этого века. Для многих развивающихся стран спад сельскохозяйственного производства окажется разрушительным, поскольку их экономика в значительной степени строится на сельском хозяйстве и многие граждане выживают на уровне прожиточного минимума [1].

Решением данной проблемы могло бы стать замещение истощающихся природных ресурсов новыми технологиями. Однако их разработка и внедрение идет такими невысокими темпами, что говорить о полноценном замещении, в ближайшее время говорить не приходится.

Экономические тенденции

Основной экономической тенденцией в современных условиях является активное перемещение богатства и экономического влияния из стран Запада в страны Востока. Во-первых, это связано с продолжающимся ростом цен на нефть, что позволяет наращивать экономическое влияние нефтедобывающим странам. Во-вторых, более «дешевое» производство в странах Востока, вынуждает западные страны перемещать туда не только свои, более вредные, промышленные предприятия, но и, уже, некоторые отрасли сферы услуг.

Вышеназванные тенденции предвещают серьезные переломы, потрясения и неожиданности. Примером могут служить использование ядерного оружия или пандемия. Переход в сфере энергетики, например, неизбежен; вопрос только в том, когда произойдет этот переход и будет ли он резким или мягким. Переход в энергетике с одного типа топлива (ископаемых его видов) на другой (альтернативный) – это событие, которое исторически происходило не чаще, чем один раз в столетие, и последствия были серьезными. Переход от дров к углю помог подстегнуть индустриализацию. В этом случае отход – особенно резкий – от ископаемых видов топлива оказал бы значительное воздействие на производителей энергии на Ближнем Востоке и в Евразии, вероятно, спровоцировав упадок некоторых государств, играющих роль, как на мировом, так и на региональном уровне.

Также неясно, как решатся демографические проблемы, с которыми столкнутся Европа, Япония и даже Россия. Во всех этих случаях демография необязательно определит судьбу региональных и мировых держав. Технологии, роль иммиграции, улучшение здравоохранения – вот некоторые из мер, которые могли бы изменить траекторию нынешних тенденций, указывающих в сторону меньшего экономического роста, усиления социальной напряженности и возможного спада.

Приспособятся ли и выживут ли мировые организации – еще одна ключевая неопределенность, – зависит от руководства. Нынешние тенденции, предполагающие распределение власти и влияния, создадут глобальный дефицит управления. Чтобы развернуть эти тенденции в другом направлении, в международном сообществе потребовалось бы мощное лидерство ряда сил, включая зарождающиеся [1].

Некоторые неопределенности повлекут более серьезные последствия, если они возникнут, нежели другие. К этой категории можно отнести терроризм с использованием оружия массового уничтожения и гонку ядерных вооружений на Ближнем Востоке.

В большинстве своем, как считают эксперты из Национального разведывательного управления США, сложившиеся тенденции вкупе с мировым экономическим кризисом, начавшимся в 2008 г., не должны привести к полному краху международной системы, как это было в годы Первой мировой войны, которой также предшествовала активная фаза глобализации мирового сообщества. Однако определенный риск все же существует.

Список использованных источников

1. Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир // Бизнес-класс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.classs.ru/library/node/3547>. – Дата доступа: 14.04.2013.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е. С. Садовникова

Научный руководитель: **С. В. Дадалко**, канд. экон. наук, доцент

Белорусский национальный технический университет, г. Минск

В современных условиях инновационная модель развития является приоритетной среди развитых стран мира. Преимущества данной модели осознаны и в Республике Беларусь. Дальнейшее развитие нашего государства непосредственно связано с реализацией стратегии инновационного развития.

Основой перехода к инновационной модели стало построение национальной инновационной системы и инновационной инфраструктуры, что является базой для эффективного использования имеющегося научно-технического потенциала.

Решающим фактором успешного развития инновационного потенциала является государство, которое посредством разных рычагов и механизмов влияет на инвестиционную и инновационную привлекательность страны. Эффективность государственной политики в сфере инновационной поддержки определяется нормативно-правовой базой.

В таблице представлены данные о динамике показателей инновационной активности белорусских предприятий в 2005–2012 гг.

Таблица

Динамика показателей инновационной активности в Республике Беларусь в 2005–2012 гг. [1]

	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Число инновационно активных организаций промышленности, единиц	318	371	234	324	443	437
Доля инновационно активных организаций в общем числе обследованных организаций промышленности, процентов	14,1	17,6	12,1	15,4	22,7	22,8
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности, процентов	15,2	14,2	10,9	14,5	14,4	17,8

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в 2011 г. значительно увеличилась доля инновационно активных организаций – она составил 22,7 %, увеличившись на 7,3 п.п. по сравнению с 2010 г. Однако такое резкое увеличение практически не повлияло на другие показатели инновационной деятельности. Практически не изменился удельный вес отгруженной инновационной продукции (14,4 % в 2011 г. против 14,5 % в 2010 г.). В 2012 г. произошел рост данного показателя на 3,4 п.п. (с 14,4 до 17,8 %), при этом доля инновационно активных предприятий практически не изменилась, а их число даже уменьшилось на 7 организаций. Причем удельный вес инновационно активных организаций не превышает 25 %, т. е. минимального уровня развитых стран. Можно отметить, что устойчивой динамики не наблюдается.

Среди факторов, препятствующих успешному инновационному развитию Республики Беларусь, можно выделяет следующие:

- недостаточный объем финансовых ресурсов для обеспечения инновационной деятельности;
- небольшой объем венчурных инвестиций;
- низкий платежеспособный спрос на новые продукты;
- неразвитость инновационного менеджмента,
- низкий инновационный потенциал предприятий вследствие их неудовлетворительного финансового состояния,
- переток капиталов в более прибыльные сферы,
- недостаток квалифицированного персонала и его переток за рубеж и др.

В целях решения данных проблем и совершенствования государственной поддержки инновационной деятельности можно предложить следующие мероприятия:

- совершенствование механизма конкурсного отбора инновационных проектов;
- стимулирование развития венчурной индустрии, страхового рынка, инвестиционных фондов;
- совершенствование льготного кредитования инновационных проектов;
- создание действенного механизма защиты национальной экономики от «утечки мозгов» (предоставление жилья молодым ученым, материальное стимулирование).

Развитие инновационной сферы невозможно без эффективного вмешательства государства. Инновационная деятельность может быть переведена на качественно новый уровень вследствие рациональной и продуманной инновационной политики, что, в свою очередь, способствует улучшению конкурентоспособности всего государства [2].

Список использованных источников

1. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сб. / редкол.: В.И. Зиновский (пред.) [и др.] // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – 118 с.
2. Чернорук, С.В. Совершенствование инновационных процессов развития экономики Республики Беларусь и Украины / С.В. Чернорук // Инновационные процессы и корпоративное управление : материалы V Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 15–30 марта, 2013 г. / Ин-т бизнеса и менеджмента технологий БГУ. – Минск, 2013.

КОМПЬЮТЕРНЫЕ ИГРЫ: ЗА И ПРОТИВ

А. П. Свиридович, В. И. Скороход

Научный руководитель: И. Г. Возмитель, доцент

Международный университет «МИТСО», г. Минск

В настоящее время о компьютерных играх говорят постоянно. Большое количество ученых считает, что они отрицательно сказываются на психике подростков и детей более раннего возраста. Однако всегда найдутся те, кто скажет, что компьютерные игры способствуют развитию личности. Несомненно, что тема игровых приложений будет актуальной еще большой период времени.

Очевидно, что в компьютерные игры любят играть все: школьники и деловые люди, интеллигенция и рабочий класс. И в то же время существует некий психологический феномен: большинство серьезных людей, особенно старшего поколения, стесняются своего равнодушного отношения к компьютерным играм, в то время как более молодое поколение наоборот воспринимает это как нормальное и вполне полезное занятие.

Аргументы против игр просты и достаточно весомы, они отнимают у человека время, развивают в нем агрессивные инстинкты, притупляют воображение, служат причиной сотен болезней, начиная с близорукости и кончая воспалением мозга. Немногочисленные либералы относятся к играм как к возрастной болезни – мол, со временем пройдет.

Однако стоит заметить, что от компьютерных игр может быть немалая польза, поскольку разнообразных видов игр существует множество. Одни из них развивают способность логически мыслить, другие развивают находчивость и нестандартное мышление. Кроме того, любая игра дает человеку возможность открыть в себе новые, неведомые ранее качества. Другое дело, что важно не перебрать: если ребенок играет даже в самую полезную игрушку по 3–4 часа в день, то вся польза сходит на нет. Кроме того, должны быть некоторые разумные ограничения в выборе игр. К примеру, вряд ли стоит давать ребенку играть в кровавые игры. В этом случае надо действовать не столько запретами, сколько заменой этой игрушки на другую, более подходящую для ребенка.

Следует также отметить, что дети осваивают компьютер намного быстрее, чем взрослые. Они относятся к компьютеру не с точки зрения его ценности, а с точки зрения интереса. В тех семьях, где есть компьютер, дети активно используют его для выполнения домашних заданий и при подготовке к учебе. Многие родители считают, что компьютер помогает их детям развивать творческие способности и добиваться более высоких успехов в школе. Специалисты утверждают, что возможности компьютера в развитии и обучении поистине безграничны. Компьютер развивает способности анализировать, рассуждать, мыслить, находить ответы, он развивает внимание, слуховую, зрительную и ассоциативную память, логическое мышление. С помощью компьютера дети могут учиться читать, писать, рисовать, считать, телефоном, видео и т. п. Учебно-игровые программы могут быть эффективны в качестве тестирования для определения интеллектуального уровня развития ребенка. В идеале каждый нынешний выпускник школы, сев за компьютер, должен уметь набрать текст, построить таблицу, записать файл на дискету, выйти в Интернет или написать другу электронное письмо.

Однако единого мнения психологов, как западных, так и отечественных, о воздействии компьютерных игр на психику человека, и подростка в частности, так и не существует. Выводы большинства зарубежных исследователей неоднозначны. С одной стороны, они подтверждают возникновение зависимости, которая выражается в сложности переключения на другие виды развлечений, появлении чувства мнимого превосходства над окружающими и т. д. Компьютерные игры, по мнению ряда авторов, провоцируют агрессивное поведение, насилие, экстремизм. В качестве последствий указывают на сужение круга интересов подростка, уход от реальности и трудности в общении. С другой стороны, компьютерные игры положительно влияют на человека, т. к. развивают быстроту реакции, мелкую моторику рук, память и внимание, логическое мышление и др.

Компьютеры настолько прочно вошли в нашу жизнь, что на тех, кто не умеет быть с ним на «ты», смотрят искоса. Споры относительно пользы и вреда от компьютерных игр ведутся на всех социальных уровнях, ученые проводят исследования о влиянии компьютерных игр на человека, дети спорят с родителями, родители – с учителями, и так далее. И ответа все равно нет.

Список использованных источников

1. Любошиц, Л. Компьютер детям не игрушка / Л. Любошиц // Сельская новь. – 2009. – 17 марта. – С. 25.

2. Воспитание патриотизма через компьютерные игры: за и против // ИА REX [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iarex.ru/news/17928.html>. – Дата доступа: 12.03.2013.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ СРОЧНОЙ ЗАНЯТОСТИ РАБОТНИКОВ В СВЕТЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИХ ТРУДА

Н. И. Скирко, канд. экон. наук, доцент
Международный университет «МИТСО», г. Минск

Использование срочных договоров, гибких и временных форм занятости растет во всем мире и свидетельствует о нестабильности или временности имеющихся рабочих мест, об изменчивости поведения работодателей. Именно работодатели не уверены в необходимости сохранения некоторых постоянных рабочих мест. Во всем мире в условиях кризиса распространяется использование таких форм занятости, которые уменьшают издержки работодателя по обеспечению гарантий занятости с соответствующим уменьшением социальной защиты работника.

Использование срочной трудовой занятости возросло в отраслях мировой экономики, наиболее подверженных влиянию текущего финансово-экономического кризиса (автомобильной, металлургической, текстильной), а также среди наименее квалифицированных работников [1, с. 9]. С одной стороны, срочная и временная занятость дают работодателю сокращать издержки производства; а с другой, – снижает уровень затяжной или застойной безработицы, т. к. повышает возможность для некоторых работников частично или временно трудоустроиться.

Несмотря на то, что МОТ не приветствует использование срочных трудовых договоров и прямо запрещает их расторжение по инициативе работодателя, во многих случаях это становится оправданным, т. к. защищает работодателей и их бизнес от кризиса (значительно снижая фонд заработной платы). Использование срочных договоров занятости в мире всегда было связано с особенными случаями трудоустройства работника: на временные или творческие работы по достижению работником определенного результата, для устранения последствий стихийных бедствий или аварий, на время проведения акций, кампаний и др. мероприятий, для реализации проектов, при замещении другого работника на время его отсутствия и т. п. В мировой экономике, особенно в условиях кризиса, срочная занятость используется для достижения большей эффективности использования труда: пусть даже путем неполной занятости работников, сокращения размеров их социальной защиты и зарплаты. Мировой кризис 2008 г. (который все чаще называют Великой рецессией) сделал очевидными главные проблемы современной экономики – неэффективность использования ресурсов, отодвинув на задний план проблемы социальной защиты и справедливости. Использование труда оказалось перегружено обещанными социальными льготами и другим социальным обеспечением, и когда мировая экономика оказалась в состоянии спада, в некоторых отраслях не оказалось возможностей для зарабатывания такого уровня трудового дохода, который включал бы гарантированное социальное обеспечение.

Применение срочных договоров в Республике Беларусь, определяемых как контракты, связано со многими сложностями или противоречиями. Если сравнивать нашу экономику с другими по случаям и необходимости применения таких непостоянных форм занятости, то главная задача в нашем случае состоит в том, чтобы сохранить занятость неизменной, особенно в отраслях и сферах использования труда с низкими заработными платами. Вместе с тем, по данным Федерации профсоюзов Беларуси за 2009 г., почти все занятые в стране работают по срочным трудовым договорам. Из них 35 % заключено на срок 3–5 лет, 31 % – от одного до трех и 30 % – на 1 год [2]. Основные противоречия использования контрактной системы связаны с ее экономической эффективностью. Задачи использования таких срочных договоров состоят прежде всего в сохранении неизменного уровня занятости населения, в усилении влияния работодателя на соблюдение трудовой дисциплины работников и т. п. Ибо в наших условиях контракты позволили не только минимизировать затраты на труд, но и сохранить многие трудовые коллективы.

На наш взгляд, случаи использования контрактной системы найма, которые могут рассматриваться работодателем как эффективные, а работником, – как несправедливые, – могут встречаться, т. к. у работника и работодателя разные цели в этой цепочке отношений и все аспекты этих отношений нельзя предвидеть (особенно аспекты психологической совместимости и притяжения друг друга работником и работодателем). И если работники могут быть недовольны увольнением по истечении срока действия контракта (как правило),

то наниматели обременены необходимостью обеспечивать рабочее место не только по экономическим мотивам, но и по причинам социального характера (вне зависимости от срочности трудового договора).

Например, закон обязывает работодателей трудоустраивать родителей, которые обязаны возмещать расходы, затраченные государством на содержание детей, находящихся на государственном обеспечении таким образом, чтобы заработная плата обязанного лица позволяла обеспечить полное исполнение ежемесячных обязательств по возмещению расходов по содержанию детей и за ним сохранялось не менее 30 процентов заработной платы. Отказ нанимателя в приеме на работу таких лиц не допускается, при этом срок занятости может быть не ограничен сроком контракта [3, ст. 11, 21]. Очевидно, что если люди не трудоустраиваются и не содержат должным образом детей, то трудоустройство по решению суда не добавляет им трудового энтузиазма и родительской ответственности. Другой пример касается социально защищенных категорий работников (матерей с детьми до пяти лет, многодетных матерей, воспитывающих несовершеннолетних детей, и т. п.), которых нельзя уволить пока их дети не достигли пятилетнего возраста, даже если они этого заслуживают. В этих случаях на работодателей перекладывается ответственность по содержанию не только чужих детей, но и ответственных за этих детей лиц. Вне зависимости от эффективности использования труда таких работников, работодатели будут вынуждены мириться с любыми проявлениями их трудовой дисциплины и производительности.

При этом в другом случае, добровольное увольнение работника, пока не истек срок действия его контракта, невозможно. Однако, если какой-либо работник не может уволиться, пока не истечет срок действия его контракта, но он желает этого, то данная невозможность его значительно дестимулирует: снижается производительность его труда, увеличивается риск недобросовестных поступков с его стороны. Как правило, работник желает уволиться и перейти на более высокооплачиваемую работу, но не может этого сделать в период действия контракта; а работодатель при этом должен его как-то мотивировать и стимулировать во избежание деструктивных поступков, иначе он будет вынужден этого работника уволить. В результате, работодателю будет безразлично, как он уволит работника: потому, что работник сам этого желает или потому, что он будет вынужден уволить работника за нарушение трудовой дисциплины?

Получается, что работники, с которыми заключен контракт, лишаются естественного стимула для роста своей производительности и мобильности в виде более высокой заработной платы, в поисках которой они находятся, если контракт не устраивает их по данной позиции. С одной стороны, невозможность уволиться формирует у работника безразличие либо к результатам труда, либо к заработной плате. С другой стороны, готовность быть уволенным по истечению контракта также порождает у работника безразличие к результатам труда, безынициативность. А работодатель, в свою очередь, заключив с работником контракт, освобождает себя от поиска эффективных способов использования как трудовых, так и других ресурсов предприятия, от поиска оптимального сочетания этих ресурсов для получения наибольшей отдачи от их использования. В итоге, использование контрактной формы занятости не приводит к увеличению эффективности использования труда, а просто сохраняет занятость на неизменном уровне со сложившейся производительностью.

Тем не менее полная занятость тоже должна быть целесообразной. Экономически целесообразным считается рабочее место, позволяющее человеку иметь достойный заработок, гарантирующий нормальное воспроизводство работника и его семьи, реализовать его личный интерес в работе. Для этого рабочее место должно быть обеспечено прежде всего оборотными средствами и основными фондами, позволять использовать технические и технологические возможности предприятия, что в результате и приведет к высокой производительности труда.

А мобильность работника, его готовность к смене рабочего места должны рассматриваться как положительное явление. Текучесть кадров является неизбежным и желательным явлением для развития коллектива, хоть это и кажется на первый взгляд парадоксом. Сохранение текучести кадров на необходимом или оптимальном уровне стимулирует не только работника к росту своих навыков и компетенций, но и работодателя к поиску эффективных способов мотивации работников к труду и профессиональному росту, а затем способов использования навыков трудового коллектива в процессе работы организации. И практика срочных договоров может оказывать положительное влияние на оптимизацию текучести.

Также стоит принимать во внимание тот факт, что нормы и правила трудового законодательства определяют степень и структуру влияния особенностей занятости работников на макроэкономическую ситуацию и политику. Так, если рассматривать мировую экономику периода Великой рецессии, то становится очевидным увеличение безработицы в среднесрочном и долгосрочном периоде практически во всех странах, несмотря на возможное краткосрочное ее снижение. И некоторую часть безработицы относят к структурной, несмотря на циклический спад, – как причину ее возникновения. Вероятно, и до рецессии 2008 г., и особенно в период после 2008 г. многие страны в той или иной степени нуждались и нуждаются в структурной перестройке экономики. А раз есть структурные проблемы, значит есть и структурная безработица.

Теоретически, как правило, структурные особенности рынка труда объясняются разнообразными нормами, правилами, законами, привычками поведения работодателей. В результате их действия либо занятость снижается, и структурная безработица становится очевидной, либо зарплата удерживается на неизменном уровне (относительно высоком, обеспечивающем социальные гарантии), – что мы и наблюдали как причину современной рецессии в современной международной экономике.

Особенностями нашей национальной экономики является высокая занятость труда и относительно стабильные невысокие заработные платы (по сравнению с тенденциями мировой экономики). Эти особенности определяют структуру отраслей и занятости, и зависят, в свою очередь, от норм, правил и поведения работодателей национальной экономики. И важное место среди этих норм и правил занимает контрактная система занятости работников. Растущие отрасли, где рост цен определяет рост зарплат и занятости, при существующем в национальной экономике укладе норм, правил и подходов к занятости, не могут либо появиться, либо существовать, – таковы структурные особенности национальной экономики и занятости работников, они не делают структурную безработицу очевидной и не стимулируют рост в отдельных отраслях.

Список использованных источников

1. Иванов, Н.П. Мировой кризис и рынок труда / Н.П. Иванов // Мировая экономика и междунар. отношения. – 2011. – № 11. – С. 3–17.
2. Контрактная система найма: что-то нужно менять / interfax.by // Информ. агентство «Интерфакс-Запад» [Электронный ресурс]. – Минск, 2009. – Режим доступа: <http://www.interfax.by/article/53299>. – Дата доступа: 09.03.2013.
3. О занятости населения Республики Беларусь : Закон Респ. Беларусь, 15 июня 2006 г., № 125-3 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.12.2013 // Нац. интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=h10600125&p2={NRPA}>. – Дата доступа: 10.04.2013.

СОСТОЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Т. А. Стародубцева

Гомельский филиал Международного университета «МИТСО», г. Гомель

Понятие «человеческий капитал» приобретает в настоящее время большое значение не только для экономистов – теоретиков, но и для отдельных фирм. Резко возрос интерес экономической науки к человеческим созидательным способностям, к путям их становления и развития. Одним из способов накопления человеческого капитала является инвестирование в человека, в его здоровье и образование.

Человеческий капитал – это особый вид капиталовложений, совокупность затрат на развитие воспроизводственного потенциала человека, повышение качества и улучшение функционирования рабочей силы. В состав объектов человеческого капитала обычно включают знания общеобразовательного и специального характера, навыки, накопленный опыт.

Человеческий капитал имеет свою динамичную развивающуюся внутреннюю структуру: в основе классификации его активов лежат развития по интеллектуальному, физическому и психологическому признакам. Так, А. И. Добрынин и его соавторы в качестве важнейших составляющих человеческого капитала выделяют уровень образования, профессиональную подготовку, психофизиологические характеристики личности, капитал здоровья, обладание экономически значимой информацией, мобильность работника. И. В. Ильинский в составе человеческого капитала выделяет капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры. Е. В. Ванкевич, А. П. Морозова, И. В. Новикова к основным составляющим человеческого капитала относят здоровье человека, образование и профессиональную подготовку, информированность, профессиональную и географическую мобильность, психологические характеристики личности, движущие мотивы, ценности.

Согласно подходу Ю. Г. Быченко в структуре человеческого капитала выделяют биологический человеческий капитал – ценностный уровень физических способностей к выполнению трудовых операций, уровень здоровья населения; культурный человеческий капитал – совокупность интеллектуальных способностей, образованности, умений, навыков, моральных качеств, квалификационной подготовки индивидов, которые используются или могут быть использованы в трудовой деятельности и узаконивают обладание статусом и властью.

Биологический человеческий капитал состоит из двух частей: одна часть является наследственной, другая – благоприобретенной. В течение всей жизни индивидуума происходит износ этого капитала, все более и более ускоряющийся с возрастом (смерть необходимо понимать как полное обесценение фонда здоровья). Реализация вложений, связанных с охраной здоровья, способна лишь к строго ограниченному развитию биологического капитала работника. Ее главное предназначение – увеличивать период активной жизнедеятельности индивида.

Культурный капитал – это языковая и культурная компетенция человека, богатство в форме знания или идей, которые легитимируют статусы и власть, поддерживают установленный социальный порядок, существующую в обществе иерархию. Культурный капитал индивида характеризуется следующими показателями: интеллектуальная культура (интеллектуальный капитал), образовательная культура (образовательный капитал), морально-нравственная культура (морально-нравственный капитал), символическая культура (символический капитал), социальная культура (социальный капитал).

Таким образом, большинством авторов, придерживающихся расширительной трактовки человеческого капитала, его понимание связывается не только со способностями человека, но и с потребностями, удовлетворение которых представляет собой процесс жизнеобеспечения. Обобщая существующие подходы к анализу структурных характеристик человеческого капитала, важно подчеркнуть наличие корреляционной зависимости между его различными компонентами. Так, с одной стороны, повышение образовательного уровня индивидуума формирует дополнительные стимулы к увеличению капитала здоровья, культуры, повышает его мотивацию активной трудовой деятельности. С другой стороны, без соответствующего физического, психического и социального здоровья, достаточного уровня мотивации его образовательная подготовка может остаться потенциальным ресурсом, так и не став капиталом.

Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы определила главную идею пятилетия как необходимость роста благосостояния и улучшения условий жизни населения на основе совершенствования социально-экономических отношений, инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Для достижения главной цели необходимо решение следующих задач:

- формирование условий для развития человеческого потенциала на основе роста реальных доходов и улучшения комфортности жизни населения, усиления роли семьи, повышения уровня здравоохранения, культуры и качества образования граждан;
- модернизация организационно-экономических механизмов и институтов, создание благоприятных условий для реализации предпринимательской инициативы субъектов хозяйствования;
- усиление мотивации к эффективной работе и повышение ответственности работников за результаты и качество своего труда [1].

Каждый год ООН формирует доклад «О человеческом развитии». Страны в рейтинге делятся на три группы – с высоким, средним и низким уровнем развития. Лидерами стали Норвегия (1-е место), Австралия (2-е) и США (3-е); наихудшие показатели у Нигера (187-е) и Конго (186-е). В данном рейтинге Беларусь занимает 50-е место среди 187 стран и входит в группу стран с высоким уровнем человеческого развития.

Индекс человеческого развития (ИЧР) – интегрированный показатель, используемый для межстрановых сопоставлений и ежегодно рассчитываемый ПРООН на основе следующих компонентов человеческого развития: ожидаемой продолжительности жизни при рождении; средней продолжительности обучения и ожидаемой продолжительности обучения; валового национального дохода (ВНД) на душу населения (в долларах США по паритету покупательной способности).

По значению ИЧР Республика Беларусь, как и ранее, относится к странам с высоким уровнем человеческого развития: в 2012 г. ИЧР составил 0,793 (Доклад о человеческом развитии 2013), в 2011 г. – 0,756 (Доклад о человеческом развитии 2011), в 2010 г. – 0,732 (Доклад о человеческом развитии 2010).

Увеличение значения индекса человеческого развития и, как следствие, улучшение позиции Беларуси в международном рейтинге стран, было вызвано ростом значений трех из четырех компонентов ИЧР: ожидаемой продолжительности жизни при рождении (с 70,3 лет до 70,6 лет), средней продолжительности обучения (с 9,3 лет до 11,5 лет), ожидаемой продолжительности обучения (с 14,6 лет до 14,7 лет). Что касается четвертого компонента ИЧР, то в рейтинге стран по ВНД на душу населения Беларусь занимает 61 место.

На рисунке 1 представлена диаграмма, отражающая рейтинг некоторых европейских стран с высоким уровнем человеческого развития.

Таким образом, можно сказать, что среди СНГ Беларусь в 2012 г. занимает лидирующее положение по уровню развития человеческого капитала. На это повлияли ожидаемая продолжительность жизни при рождении; средняя продолжительность обучения и ожидаемая продолжительность обучения; валовой национальный доход на душу населения (в долларах США по паритету покупательной способности).

Рассмотрим возрастной состав населения Республики Беларусь за 2010–2012 гг. и его динамику за 3 года, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Динамика возрастного состава населения Республики Беларусь за 2010–2012 гг.

Возрастные группы	Абсолютное число			Темп роста	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Все население	9 481 193	9 465 150	9 463 840	1,00	1,00
в том числе в возрасте 0–4 года	518 350	533 353	549 462	1,03	1,03
5–9 лет	440 390	445 278	459 747	1,01	1,03
10–14 лет	454 429	451 000	451 056	0,99	1,00
15–19 лет	586 677	546 438	506 371	0,93	0,93
20–24 года	762 499	736 776	711 362	0,97	0,97
25–29 лет	761 034	776 658	784 095	1,02	1,01
30–34 года	687 655	695 673	706 058	1,01	1,01
35–39 лет	664 295	662 867	662 350	1,00	1,00
40–44 года	651 083	648 913	650 438	1,00	1,00
45–49 лет	739 017	708 151	680 982	0,96	0,96
50–54 года	771 322	778 969	776 710	1,01	1,00
55–59 лет	630 571	646 080	666 209	1,02	1,03
60–64 года	507 001	537 432	553 366	1,06	1,03
65–69 лет	304 566	294 500	317 172	0,97	1,08
70 лет и старше	1 002 304	1 003 062	988 462	1,00	0,99

Население в возрасте 25–34 года является наиболее инициативным и его рост оказывает положительное влияние для развития человеческого капитала. Однако, как видно по данным таблицы, в 2012 г. доля населения в возрасте 25–29 лет снижается, а в возрасте 30–34 – остается прежней.

Далее оценим человеческий капитал Беларуси на основании вложений в него. Образование и подготовка на производстве повышают уровень знаний человека, а значит, увеличивают объем и качество человеческого капитала. По данным переписи на 14 октября 2009 г. в Беларуси проживало 30 тыс. неграмотных в возрасте 15 лет и старше, или 0,4 % общей численности населения данного возраста. Это в основном лица, которые не имели возможности посещать школу из-за тяжелых физических и умственных недостатков. Таким образом, уровень грамотности взрослого населения Беларуси, как и в развитых странах мира, приближается к 100 % и составляет 99,6 %.

В 2012 г. по количеству получающих среднее специальное, высшее и послевузовское образование в расчете на 10 000 человек населения (621 человек) Республика Беларусь среди стран СНГ уступала только России (660 человек), но в то же время опережала такие развитые государства, как Швеция (497 человек), Норвегия (466 человек), Австрия (434 человека), Франция (362 человека), Италия (330 человек).

В системе образования Республики Беларусь в 2012/2013 учебном году находилось: 3579 образовательных школы (228,2 тыс. учащихся); 225 средне-специальных учебных заведений (152,2 тыс. учащихся); 54 высших учебных заведений (428,4 тыс. студентов). Этот показатель соответствует среднеевропейскому и достаточно объективно отражает процесс развития системы высшего образования.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы подчеркивается необходимость реформирования всей системы образования, начиная с дошкольного и заканчивая высшим профессиональным, путем совершенствования образовательных программ и стандартов, четкого определения границ обязательств государства в области образования на разных уровнях.

Из всех видов инвестиций, наряду с образованием, наиболее важными являются вложения в здоровье человека. Ведь охрана здоровья действительно продлевает жизнь человека, а следовательно, и время функционирования человеческого капитала.

В обеспечении качественного воспроизводства человеческого капитала важную роль играет система здравоохранения. Всестороннее гармоничное развитие человека, формирование эффективной системы здравоохранения, повышение уровня и качества медицинского обслуживания населения являются важнейшими государственными приоритетами в Республике Беларусь. Проблемы развития здравоохранения находятся в центре внимания ученых и практиков [2].

В нашей стране сохранена социально ориентированная система здравоохранения. Постоянно укрепляется материально-техническая база организаций здравоохранения, реконструируются и оснащаются новейшим оборудованием операционные блоки и реанимационные отделения больниц. В то же время Беларусь существенно уступает развитым странам мира по уровню технической оснащенности и состоянию материальной базы медицинских учреждений. По-прежнему актуальной остается проблема финансирования

здравоохранения, в значительной мере определяющая качество и доступность медицинской помощи. Отметим также, что расходы на здравоохранение на душу населения в Беларуси значительно ниже, чем в странах с развитой экономикой.

Следует отметить, что регулируемые системой здравоохранения Республики Беларусь показатели поддерживаются на лучшем среди стран СНГ уровне: снижается младенческая, детская и материнская смертность, послеоперационная летальность, общая инфекционная заболеваемость, уровне трудопотерь вследствие временной трудоспособности, наблюдается тенденция снижения смертности от онкологических и ряда других заболеваний [3].

В табл. 2 представлена динамика численности медицинских кадров в Республике Беларусь за 2010–2012 гг.

Таблица 2

Динамика численности медицинских кадров в Республике Беларусь за 2010–2012 гг.

Группы	Годы			Темп роста	
	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2011
Численность врачей-специалистов	45,30	48,0	48,80	1,06	1,02
Численность средних медицинских работников	121,80	122,0	125,10	1,0	1,03

Как видно из табл. 2, численность врачей-специалистов и численность средних медицинских работников на протяжении трех лет возрастает.

Проведенный анализ показывает, что одним из основных факторов стабильного развития Республики Беларусь является достаточно высокий уровень накопленного человеческого капитала страны.

Человеческий капитал как фундаментальная экономическая категория современности отражает глубинные изменения в производительных силах и экономических отношениях и раскрывает новые социально значимые характеристики человека в условиях становления нового типа общественного развития, обусловленного процессами глобализациями и особенностями современного этапа НТР. Человеческий капитал представляет собой совокупность экономических отношений, возникающих по поводу формирования и укрепления посредством инвестиций физического, психического и социального здоровья, накопления знаний, профессиональной компетентности, мотивации, а также совокупности предпринимательских и инновационных способностей, интеллектуальной активности, мобильности, креативности и других качественных характеристик, приобретаемых в течение жизни и приносящих отдачу от их производительного использования и тем самым способствующих росту личного и общественного благосостояния.

Человеческий капитал формируется прежде всего за счет инвестиций в повышение уровня и качества жизни населения. В том числе – в воспитание, образование, здоровье, науку, предпринимательскую способность, в информационное обеспечение труда, в формирование эффективной элиты, в безопасность граждан и бизнеса и экономическую свободу, а также в культуру и искусство.

Перспективы мировой экономики в XXI в. определяются характером перехода стран к новому этапу развития производительных сил: от индустриальной стадии к постиндустриальной. В более узком смысле можно говорить о новой информационной экономике, где одну из основополагающих ролей играет интеллектуальный капитал, а основным ресурсом является информация.

Все большая часть исследователей считает человеческий капитал самым ценным ресурсом постиндустриального общества, гораздо более важным, чем природное или накопленное богатство. Уже сейчас во всех странах человеческий капитал предопределяет темпы экономического развития и научно-технического прогресса.

Поскольку человеческий капитал – не простое сложение работников, а сумма профессионалов, конкурентоспособных специалистов, накопленных знаний и технологий, человеческий капитал является интенсивным производительным фактором развития экономики и общества.

Наша страна имеет очень высокий потенциал человеческого капитала. Это проявляется в высоком уровне образования населения, значительном количестве специалистов в различных областях социально-экономической сферы. В Республике Беларусь предпринимается целый ряд мер для повышения уровня развития человеческого капитала, каждые 5 лет принимается программа социально-экономического развития, в которой прописываются основные направления развития страны, направленные на улучшение жизни населения в сферах экономики, здравоохранения, образования, спорта, культуры.

Список использованных источников

1. Человеческий капитал в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru>. – Дата доступа: 03.04.2014.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 03.04.2014.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ АГРООРГАНИЗАЦИЙ НА УРОВНЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Е. В. Стомба, канд. экон. наук, доцент
*Бирский филиал Башкирского государственного университета,
г. Бирск, Российская Федерация*

В настоящее время одним из путей повышения эффективности аграрного производства, его устойчивости и конкурентоспособности является совершенствование производственной структуры отраслей сельского хозяйства. Применение методов моделирования, как важнейшего методологического инструмента аграрной экономики, для определения оптимальной структуры размещения сельскохозяйственного производства агроорганизаций позволяет разрабатывать различные сценарии производственно-экономического развития сельских территорий.

Практическое применение оптимального варианта сочетания отраслей растениеводства и животноводства позволяет более рационально использовать природные, материально-технические, трудовые и финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении сельскохозяйственных товаропроизводителей, обуславливает определенную равномерность и поступательность развития сельскохозяйственного производства, сглаживает отрицательное влияние сезонности, природно-климатических условий. Безусловно, что в каждой агроорганизации в пределах сельской территории следует развивать именно те отрасли растениеводства и животноводства, которые при существующих наиболее выгодны.

Конечно, адекватность разработанной экономико-математической модели при соответствии объективно сложившихся условий сельскохозяйственного производства, зависит не только от технических, вычислительных возможностей и квалификации ее разработчиков, но и от умения и непосредственного опыта руководителей-хозяйственников, лиц, принимающих решение (ЛПР) внедрять полученные результаты на практике.

В соответствии с современными требованиями и принципами моделирования агроэкономических систем, разрабатываемая экономико-математическая модель должна быть динамичной, адекватной к изменяющимся внешним условиям и непосредственно отражать все основные характеристики и свойства исследуемого объекта. Важно подчеркнуть, что в случае, когда развитие исследуемых экономических систем (на уровне страны, региона, сельской территории) не поддается прогнозированию обычными теоретическими и традиционными методами, существует объективная необходимость в агроэкономических исследованиях отдавать предпочтение оптимизационным методам, построению на их основе оптимизационных и имитационных моделей, являющихся высшей формой экономико-математических расчетов.

Составление и использование оптимизационных моделей, относящихся по определяющей классификации Р. Г. Кравченко к классу экономико-математических моделей, дает возможность выбора наилучших вариантов развития сельскохозяйственного производства на региональном уровне, в том числе и на уровне сельской территории. Разработка оптимизационных моделей позволяет устанавливать оптимальные внутритерриториальные пропорции, анализировать структуру валовой продукции сельского хозяйства и доходов на уровне сельских территорий, а также экономические межотраслевые связи между различными агроорганизациями.

Анализируя разработанные к настоящему времени экономико-математические модели на уровне сельских территорий (сельских муниципальных образований, административных районов), необходимо выделить следующие особенности их построения:

1. По мере повышения иерархического уровня управления моделируемого объекта степень детализации используемых параметров уменьшается. Ряд экономических показателей при переходе на более высокий уровень либо исключается, либо агрегируется и объединяется по определенному признаку, за счет этого часть необходимой экономической информации «теряется». Особые сложности с использованием данного приема агрегирования наблюдаются при составлении нелинейных динамических моделей.
2. С методической точки зрения разработанные экономико-математические модели эффективного функционирования сельского хозяйства на региональном, муниципальном уровне можно выделить в три основных класса:

- разработка одной модели большой размерности;
 - модели иерархического построения (в большинстве случаев с нижнего иерархического уровня к верхнему уровню);
 - составление комплекса системы (или систем) моделей.
- Необходимо отметить, что большинство составленных к настоящему времени экономико-математических моделей и реализуемых на уровне сельских территорий принадлежит к первым двум классам.
3. Разрабатываемые модели имеют преимущественно блочно-диагональную структуру, в которой агроорганизации сельской территории представлены отдельными блоками; координирующую функцию выполняет связующий блок.
 4. Большинство используемых на уровне сельских территорий моделей не является стандартными, унифицированными и данные модели имеют ярко выраженный специфический характер построения. Преимущественная часть составленных экономико-математических моделей «привязана» к территории рассматриваемого в научном исследовании объекта. Однако эти «конкретные» модели не обладают, за редким исключением, необходимыми и достаточными признаками для их применения с учетом специфических условий развития аграрного производства в сельской местности.
 5. При моделировании сельскохозяйственного производства на уровне сельской территории ряд разработанных экономико-математических моделей включает условия по использованию производственных ресурсов не только в рамках муниципального образования, которые не исключают использование производственных резервов соседних, граничащих муниципальных образований, с целью наиболее полной обеспеченности моделируемых объектов трудовыми и материально-производственными ресурсами.
 6. В зависимости от используемой исследователем модельной схемы построения разработанные экономико-математические модели имеют различные степени реализации (агрегирования) показателей и постановки задачи (статические и динамические). При этом, на нижних иерархических уровнях управления сельскохозяйственным производством, в том числе на уровне «агроорганизация – сельская территория», больше используется статический подход, тогда как для высших иерархических уровней, т. е. там, где оптимизационные объекты (системы) в большей степени агрегированы, применяется динамический подход.
 7. В подавляющем большинстве разработанных к настоящему времени экономико-математических моделей исследователями используется дескриптивный подход, при котором упор делается на анализе развития предыдущих лет моделируемого объекта. По нашему мнению, нормативный подход также необходимо применять при составлении моделей, в которых важнейшим объектом исследования выступают сельскохозяйственные организации государственного и частного секторов аграрной экономики.
 8. Отличие построения современных экономико-математических моделей от моделей периода плановой (директивной) экономики в том, что в большинстве из них учитывается многокритериальность. В настоящее время модели разрабатываются с различными вероятностными исходами, причем, линейные модели ориентированы преимущественно на благоприятный, оптимистический исход на ближайшую, краткосрочную перспективу.

В экономической литературе рассматриваются различные схемы моделирования аграрного производства на уровне сельской территории:

- «сельская территория как моделируемый объект»;
- «агроорганизация – объединение – сельская территория»;
- «агроорганизация – сельская территория».

Первый подход, предполагающий моделирование развития аграрной сферы в целом по сельской территории, имеет ряд существенных недостатков. Во-первых, в большинстве моделей данного класса рассматриваются не все важнейшие экономические показатели (переменные), отражающие динамику и структуру аграрного производства сельской территории, а также не учитываются индивидуальные особенности ведения сельского хозяйства для каждой агроорганизации в пределах муниципального образования.

Во-вторых, входные и выходные параметры в модели по умолчанию усреднены и агрегированы, т. е. процесс моделирования осуществляется по неполной информационной базе и полученные результаты не всегда объективны реальным условиям.

В-третьих, практическая реализация результатов подобных экономико-математических моделей существенно затруднена, т. к. в результате модельных экспериментов выводится оптимальное решение в целом по сельской территории, и, при этом, муниципальным управленческим структурам необходимо самим распределять среди агроорганизаций имеющиеся производственные ресурсы, что не отвечает современным принципам индикативного планирования.

Использование при разработке экономико-математических моделей схемы «агроорганизация – объединение – сельская территория» в настоящее время также не представляется целесообразным. В условиях развития современного рыночного хозяйства каждая агроорганизация обладает определенной самостоятельностью в выборе и принятии различных производственных решений и экономической независимостью от других хозяйств сельской территории. Соответственно, в проводимых прикладных исследованиях отсутствует необходимость классифицировать хозяйства сельской территории в соответствии с теорией производственной типизации (по специализированным агропромышленным объединениям, производственным типам и подтипам).

На наш взгляд, наиболее полно отражающим межхозяйственные связи в пределах сельской территории и индивидуальные условия, присущие каждому отдельно взятому хозяйству, является подход, предполагающий использование схемы «агроорганизация – сельская территория». Данный алгоритм позволяет на практике реализовать полученные оптимальные планы каждого отдельного субъекта хозяйствования, что в совокупности будет означать оптимизацию всей системы по схеме «агроорганизация – сельская территория» и обеспечит наиболее рациональное использование вертикальных, интеграционных связей между ними.

Таким образом, моделирование развития аграрного производства непосредственно обуславливает разработку и применение не только более практичных, в методическом плане, моделей, но и совершенствование методики планирования и прогнозирования развития отраслей растениеводства и животноводства на уровне сельских территорий. Использование экономико-математических моделей дает возможность рассматривать сферу материального производства агроорганизаций конкретной сельской территории, как определенное многомерное пространство статически и в динамическом развитии. Реализация конструктивных модельных решений позволяет обеспечивать оптимальное распределение производственных ресурсов непосредственно в хозяйствах, существенно повысить эффективность производства и определить сбалансированный вариант экономического развития аграрной сферы сельских территорий на перспективу.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В. С. Стрижак

*Научный руководитель: С. В. Дадалко, канд. экон. наук, доцент
Белорусский национальный технический университет, г. Минск*

Малый и средний бизнес (МСБ) играют важную роль в экономике любой страны, т. к. вносят весомый вклад в улучшение социальной стабильности и благосостояния граждан. Особую роль малый бизнес играет в странах с переходной экономикой, т. к. малое предпринимательство – это развитие новых технологий, привнесение новых знаний, а вследствие новые возможности и пути развития, а также, увеличение прибыли. Поэтому в период формирования рыночной экономики приоритетной задачей становится также формирование и проведение гибкой и эффективной политики в отношении малого бизнеса, обеспечение низких барьеров входа на рынок.

Согласно данным ежегодного справочного издания Doing Business – 2014 Республика Беларусь занимает 58 место из 180 стран по легкости ведения бизнеса, это говорит о том, что в нашей стране существует достаточно благоприятный климат для ведения бизнеса, однако нам еще есть к чему стремиться.

Наши партнеры по Таможенному союзу Российская Федерация и Казахстан расположились на 112 и 49 соответственно. Первое место занимает Сингапур [1].

Несмотря на высокие темпы развития малого бизнеса в Республике Беларусь, на пути создания новых субъектов хозяйствования встает немало проблем и задач. Говоря только о внешних факторах, сдерживающих развитие малого бизнеса можно выделить наиболее ярко такие проблемы как инфляция, доступ к финансам и налоги.

Рассмотрев данные ежегодного справочного издания Doing Business – 2014 можно увидеть Республику Беларусь на 151 строчке рейтинга по уплате налогов, что говорит о том, что налоговая политика значительно ухудшает условия ведения бизнеса внутри страны. Общая налоговая нагрузка составляет 60,7 %, это говорит о том, что почти половину своего дохода, малые и микроорганизации должны отдавать государству в виде налоговых выплат. Данный факт может значительно снизить интерес белорусских граждан к ведению своего бизнеса.

Таким образом, в Республике Беларусь развитие малого бизнеса является одним из приоритетных задач деятельности аппарата государственного управления. На сегодняшний день поддержку малому предпринимательству оказывает государство. Постановление Совета Министров Республики Беларусь № 1242 от 29.12.2012, утвердило Государственную программу поддержки малого и среднего предпринимательства в стране на 2013–2015 годы. Программа определяет такие направления развития как совершенствование законодательства, финансирование, совершенствование инфраструктуры, стимулирование взаимодействия между малыми и крупными предприятиями, информационное обеспечение, стимуляцию международного сотрудничества, обучение кадров для малого и среднего предпринимательства.

Цели программы и их прогнозные значения на 2014–2015 гг. представлены в таблице.

Таблица

Прогнозные показатели реализации задач Программы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь [2]

Показатели реализации задач Программы	2014	2015
Доля МСБ в общем объеме ВВП, %	27	30
Доля МСБ в общем объеме выручки от реализации товаров, работ и услуг, %	43	45
Количество МСБ, тыс. ед.	109	112
Численность занятых в сфере МСБ (включая численность индивидуальных предпринимателей и привлекаемых ими наемных лиц), тыс. чел.	1680	1800

В ходе проведения данной политики будет происходить создание необходимых условий повышения инициативы со стороны частного сектора, улучшения предпринимательской активности, интенсивного развития малого и среднего бизнеса.

Осуществление мероприятий Программы содействует формированию необходимых для субъектов хозяйствования, различных форм собственности, условий для успешного функционирования бизнеса, способствует дальнейшему развитию конкуренции между ними, созданию крупных систем организаций, таких как холдинги, кластеры, которые способны обеспечить не только стабильность и устойчивое развитие национальной экономики, но и увеличить конкурентоспособность белорусских предприятий на мировом рынке. Эффективное использование субъектами хозяйствования государственного имущества в хозяйственном обороте способствует повышению качества выпускаемой продукции. Также будут развиваться производственная и инновационная сферы, путем создания дополнительных стимулов с целью увеличения деловой активности и предпринимательской деятельности.

Список использованных источников

1. Рейтинг экономик // Doing Business. Оценка бизнес-регулируемости [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>. – Дата доступа: 19.03.2014.
2. О Программе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2013–2015 годы : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 дек. 2012 г., № 1242 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

А. О. Фрэд

Научный руководитель: **Н. П. Борис**, д-р техн. наук

Белорусский государственный университет, г. Минск

Глобализация – это синтетическая категория, претендующая на обобщение эволюционных и революционных изменений в объективно-предметной и интеллектуально-инновационной деятельности человека. Она призвана предложить отдельным государствам концепцию основных контуров своего развития в рамках общей модели цивилизационных преобразований [2].

В докладе профессора Э. Г. Кочетова «Глобалистика: основные характеристики глобализационного процесса» рассматривается ряд аспектов глобализации: познавательный (гносеологический) аспект (выхо-

лачивание гуманитарного знания, подмена его техногенными элементами и конструкциями; рассмотрение человека как чисто экономического или чисто социального неодухотворенного существа; мир оказывается перед лицом исчерпанности прежней ньютоновско-картезианской парадигмы); политическое измерение глобального мира (в основе его изживающий себя геополитический государственно-центристский подход; мир стал трансграничным, происходит эрозия суверенитета национального государства); геоэкономическое измерение (новая парадигма мироустройства, в ее основе – воспроизводственные системы, вырвавшиеся из национальных границ и сформировавшие гигантские мировые интернационализированные воспроизводственные циклы, в рамках которых формируется мировой доход и новый геоэкономический атлас мира) [3].

В условиях глобализации фактор времени превращается в мощную движущую силу экономического и социального развития, ускоряется обмен информацией, финансовые и товарные потоки, а нововведения получают более широкое распространение.

Экономическая глобализация означает интеграцию национальных хозяйств в общемировую систему посредством внешней торговли, прямых иностранных инвестиций (осуществляемых транснациональными корпорациями), потоков краткосрочного капитала, перемещения трудовых ресурсов и населения вообще, а также международного обмена технологиями [1]. Мировая экономика переходит на качественно новый этап развития, что связано с глобализацией экономических процессов. Глобализация выступает в качестве следствия интенсификации обмена товарами, трудовыми ресурсами, знаниями, культурными ценностями, моральными нормами, которые, достигнув такого качественного уровня, способны изменять уклад жизни населения.

В монографии исследуется широкий спектр актуальных экономических проблем в условиях глобализации. Большое внимание уделяется теоретическим и методологическим аспектам современной экономической науки, анализируются перспективные направления развития глобальной экономики и особенности развития региональной экономики в условиях интернационализации и глобализации, а также международно-правовое регулирование экономической деятельности.

Тему экономической глобализации продолжают немецкие исследователи Х.-Р. Хеммер и Х. Мариенбург в своем докладе «Вклад международной торговли в экономическое развитие развивающихся стран». Ориентация на мировой рынок увеличивает давление экономической эффективности на локальные предприятия, что в общем положительно влияет на экономический рост всего народного хозяйства. Однако открытие внешней экономики приносит с собой также и риск для развивающихся государств. Особенно в странах, богатых сырьевыми ресурсами, возникает опасность односторонней специализации производственной структуры на небольшом количестве пригодных для экспорта первичных продуктов (аграрная продукция, сырье). Авторы признают, что многие индустриально развитые страны по отношению к экспорту из развивающихся стран ведут политику прямого (например, аграрный рынок ЕС) или скрытого (злоупотребление социальными и экологическими стандартами, а также антидемпинговые мероприятия) протекционизма и оказывают тем самым негативное влияние на возможности развития более бедных стран. По мнению немецких исследователей, индустриально развитые страны должны не только пропагандировать преимущества свободной торговли, но и устранять торговые препятствия прежде всего для тех групп товаров, в производстве которых развивающиеся страны имеют конкурентные преимущества (например, аграрная продукция, текстильные товары) [3].

Глобализация мировой экономики ставит перед развивающимися странами ряд проблем, главная из которых – как утвердиться на региональном и мировом рынках в условиях возрастающей конкуренции. Для успешного становления развивающиеся страны должны работать над диверсификацией структур экспорта, в процессе экономического роста они должны расширять свои способности в производстве капиталоемкой продукции, в том числе расширять свои способности в области использования информационных технологий для социально-экономического развития.

Широко осознается тот факт, что информационные технологии являются двигателем современного процесса глобализации. Тем не менее стоит прояснить, что обозначает глобализация. Изменения, которые происходили в банковской индустрии, могут продемонстрировать значение этого термина в сфере бизнеса. Объясняется, что развитие международного банковского дела связано с появлением многонациональной корпорации. В этом случае использование термина «глобальный» оказалось необходимым для дифференциации международного банковского дела, которое строго связано с зарубежной торговлей. Хотя индустриализованные нации все больше взаимодействуют через международную торговлю, глобальный процесс не включил огромные области земного шара. Экономика, контролируемая государством, и протекционизм стали причинами бедности в большинстве развивающихся стран, и предлагается решение стать типом экономической программы МВФ, которая включает в качестве ключевых мер либерализацию торговли и приватизацию государственных компаний. Подобная экономическая политика сделает эти части мира безопасней и привлекательней для инвестиций.

Термин «глобализация» используется также в сфере культуры. Культура – одно из комплексных понятий социальных наук. Однако идея глобальной культуры, или лучшее название – «глобализация культуры», является широко распространенной, и ее можно рассматривать как процесс, где идеал современности погружен в местные условия, которые противостоят, воспроизводят и даже влияют на культурный глобальный поток, главной движущей силой которого является рационалистическое мышление. Цель при исследовании глобализации состоит в том, чтобы понять способ, с помощью которого мир становится «объединенным».

Таким образом, глобализацию можно рассматривать как самую последнюю стадию модернизации, которая является процессом наложения стадий, принудительно применяющих закон причины. По мере усиления глобализации роль информационной технологии в развивающихся странах связана с процессом модернизации.

В большинстве развивающихся стран появление государства-нации определило роли нового порядка на основе духа модернизации. Модернизация (экономическое и социальное развитие) любой развивающейся страны будет длительным и трудным процессом, хорошо понимаемым как замена культурных традиций и обычаев. Как глобализацию, так и модернизацию следует понимать с точки зрения процесса, который включает конкретную философскую перспективу. Следование пути глобализации предполагает введение философской перспективы в местные условия любой развивающейся страны, что предполагает исследование значения модернизации и ее связи с информационной технологией. Подход к модернизации определяет развитие в основном с точки зрения экономического роста, это требует устранения торговых барьеров и приветствует инвестиции и передачу технологий из индустриальных стран. Таким образом, наиболее преобладающим значением модернизации является замена культурных традиций и обычаев рациональностью, которая преобладала в индустриальных странах. Предполагается, что открытость научным и технологическим направлениям и отказ от религиозных и идеологических направлений, предпочтение проживания в городах, ориентация на потребление, мотивация и способность организовывать, активное голосование и сотрудничество в преследовании индивидуальных и групповых интересов, эгалитаризм, совершенный тип образования и доступ к коммуникационным средам являются характерными признаками, которые ускорят развитие.

Основной аргумент теорий развития основан на экономических показателях, которые являются, в основном, количественными и делают полное обобщение местных культурных значений каждого общества. С традиционной точки зрения теории развития пытались объяснить причины бедности и низкого уровня экономического развития. Специалисты пытались определить путь, по которому должна следовать любая бедная страна, чтобы стать развитой. Существуют различные объяснения причин так называемого низкого уровня экономического развития, в основном, на способе, каким освободившиеся колонии интегрировались в международную экономику. Большинство решений вопросов бедности настаивают на передаче технологий, разработанных в индустриализированных нациях.

В развивающихся странах глобализация осуществляется как усилие для развития в том объеме, в каком этот процесс использует информационные технологии, чтобы изменить традиционную культуру в бизнесе и администрировании и общество в целом.

Подход к использованию информационных технологий и стимулированию внимания к значимости информации основан на тех же идеях индустриализации, экономического прогресса и основных значениях, которые не улучшили благосостояние больших областей земного шара после их независимости от колониального режима. Появляющиеся международные условия необязательно являются благоприятными для развивающихся стран. Наоборот, развивающиеся страны находятся в огромном невыгодном положении с точки зрения их способности приобрести информационные технологии и использовать их для своей выгоды. Поэтому вопрос, который нужно изучить, заключается в том, имеется ли альтернативный подход к модернизации, к которому стремятся развивающиеся страны при использовании информационных технологий.

Исследование необходимо для понимания изменений, которые происходят, когда информационные технологии вводятся в пределах контекста местной культуры развивающихся стран. Изучение применения информационных технологий нуждается в исследовании возможностей для социально-экономических улучшений, не разрушая существующие нормы путем наложения моделей организационного поведения, которые, как предполагается, имеют универсальное превосходство. Тем не менее потенциалу развития информационных технологий можно следовать только в том случае, если его использование прямо связано с исследованием социально-экономических преобразований, которое служит интересам развивающихся стран.

Список использованных источников

1. Ефремов, В.С. Стратегия бизнеса: концепции и методы планирования : учеб. пособие / В.С. Ефремов. – М. : Финпресс, 1998. – 192 с.

2. Сенчагов, В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / В.К. Сенчагов; Ин-т экономики РАН. – М. : ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 128 с.
3. Глобализация и столкновение идентичностей : сб. материалов Междунар. интернет-конф., 24 февраля – 14 марта 2003 г. / Рос. представительство Фонда им. Конрада Аденауэра; под ред. А. Журавского, К. Костюка. – М., 2003. – 440 с.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

З. А. Ханахок, канд. экон. наук, доцент
*Майкопский государственный технологический университет,
г. Майкоп, Республика Адыгея, Россия*

Итоги социально-экономического развития прошедшего десятилетия, несмотря на определенную стабилизацию экономической ситуации в последние годы, свидетельствуют о накопившихся серьезных проблемах в экономике России и ее регионов.

С точки зрения влияния на устойчивое развитие, на наш взгляд, следует выделить следующие негативные особенности социально-экономического развития регионов России: 1) резко усиливающийся дисбаланс между секторами экономики; 2) низкий уровень использования ресурсного потенциала регионов; 3) хроническое недоинвестирование воспроизводства основных фондов, снижение инвестиционной активности; 4) ограниченные пределы поддержания стабилизации, деградация наукоемких звеньев экономики, определяющих ее качественное обновление; 5) диспропорции в финансовой сфере. Ниже рассмотрены каждая из них.

1. Резко усиливающийся дисбаланс между секторами экономики.

Развитие экономики России и ее регионов в посткризисный период происходило под влиянием факторов, сформировавшихся в период кризиса 1998 г., и связанных прежде всего с ликвидацией ряда накопившихся в докризисный период диспропорций. Так, низкий реальный курс рубля в сочетании с умеренно низкими тарифами на услуги естественных монополий и динамикой заработной платы определили низкие издержки производства в основных отраслях и способствовали масштабному развитию импортозамещения, перераспределению финансовых ресурсов экономики от населения и государства в пользу реального сектора, росту прибыли отраслей и инвестиций. Позитивное воздействие на стабилизацию экономики оказали также благоприятная ситуация на внешнеэкономических рынках, улучшение социально-политической ситуации в стране, заметное упорядочение государственных финансов в результате обеспечения первичного профицита государственного бюджета, повышение финансовой дисциплины, вытеснение неплатежей и увеличение доли денежных расчетов, снижение налоговой нагрузки. Перечисленные факторы способствовали ускоренному посткризисному восстановлению экономики. В результате сложились достаточно благоприятные условия для большинства регионов, в том числе со специализацией на пищевой промышленности, машиностроении и других импортозамещаемых производств. Таким образом, можно сделать вывод: отличительной чертой современной экономической ситуации является то, что экономическое развитие России происходит сегодня в условиях замещения внешнеэкономических источников роста внутренними [3, с. 85].

Тем не менее преждевременно утверждать, что российская экономика вышла на траекторию устойчивого роста. Отчетливо наблюдается тенденция исчерпания действия факторов посткризисного роста. Укрепление рубля и ускоряющийся рост импорта приостанавливают импортозамещение, выявив недостаточную конкурентоспособность российской промышленности. Не наблюдается заметного роста экспорта в обрабатывающих отраслях. Рост розничного товарооборота все больше обеспечивается ресурсами импорта. Общеизвестно, что значительная часть современных проблем предопределена тем, что реформирование экономики началось не с создания полноценного конкурентоспособного рыночного хозяйства, а с либерализации внешних связей. В результате произошла «поляризация» экономики на конкурирующие за ресурсы и условия хозяйствования экспортоориентированный (в основном энергосырьевой) и внутреннеориентированный (преимущественно выпускающий низкоконкурентную готовую продукцию) секторы, что резко обострило структурную несбалансированность национального хозяйства. Факторами снижения уровня сбалансированности экономики стали: 1) разрыв отраслевой структуры промышленного производства от структуры потребления (в части промышленной продукции); 2) снижение взаимозависимости отраслей; 3)

рост воздействия на них внешнего рынка; 4) «примитивизация» производства за счет сокращения удельного веса продукции высокого технического уровня. В этих условиях процессы экономической реструктуризации приняли характер пассивного приспособления существующей территориально-отраслевой структуры к запросам мирового рынка.

К настоящему времени в отраслевой структуре промышленного производства в российских регионах и в стране в целом произошли единообразные перемены: существенно выросла доля топливно-энергетических и сырьевых отраслей и значительно снизилась доля обрабатывающей промышленности прежде всего за счет опережающего спада в наукоемких отраслях. Кроме того, отраслевая структура промышленного производства стала более далекой от структуры потребления (в части промышленной продукции). Как следствие, уменьшилась взаимозависимость отраслей, и возросло воздействие на них внешнего рынка.

Отраслевое различие темпов роста производства стало главной причиной их территориальной дифференциации. По оценке экспертов, в период 1990–2005 гг. в общем объеме выпуска промышленности значительно выросла доля регионов, вырабатывающих сырье и материалы, пользующиеся спросом на мировых рынках. С другой стороны, в состав регионов с наибольшим падением доли промышленного производства вошли регионы, отраслями специализации которых являются машиностроение и металлообработка, легкая промышленность. Таким образом, сложившаяся к настоящему моменту региональная иерархия характеризуется преобладанием регионов добычи топлива и сырья на экспорт.

2. Низкий уровень использования ресурсного потенциала регионов.

В результате указанных выше тенденций в целом ряде российских регионов образовался огромный неиспользуемый потенциал, составляющий по занятости около четверти, а по мощности около половины от реальных возможностей производства.

Об этом свидетельствует целый ряд экономических исследований. В частности, в большинстве российских регионов и в среднем по стране эффективность использования ресурсного потенциала ухудшилась прежде всего за счет снижения трудоемкости ВРП. Это обусловлено тем, что сырьевые, в особенности топливно-энергетические отрасли, характеризуются низкой трудоемкостью. Это означает, что при любой динамике развития упомянутые отрасли не в состоянии поглотить огромную массу рабочей силы, высвобождающейся при свертывании обрабатывающих отраслей.

По данным экспертов, 44 из 78 субъектов Федерации существенно недоиспользуют свой ресурсный потенциал. Наибольшее сокращение эффективности использования ресурсного потенциала наблюдалось в Северо-Западном, Центральном, Северо-Кавказском и Дальневосточном федеральных округах. Наименьший спад этого показателя произошел на предприятиях добывающей промышленности Уральского и Сибирского федеральных округов. Высокий уровень использования ресурсного потенциала наблюдается лишь в четырех регионах – г. Москва, г. Санкт-Петербург, Самарской и Нижегородской областях.

Резюмируя, важно отметить, что согласно расчетам, если бы во всех субъектах Федерации, имеющих низкий уровень использования потенциала, эффективность использования ресурсов была бы доведена до фактического среднероссийского уровня, то общий объем ВВП России мог бы быть увеличен на 8 %.

3. Хроническое недоинвестирование воспроизводства основных фондов, снижение инвестиционной активности.

Как при любом глубоком экономическом кризисе, наиболее чувствительным к экономическому спаду оказался инвестиционный комплекс российских регионов. По различным оценкам, спад капитальных вложений в несколько раз превышает уровень, предельно допустимый для обеспечения воспроизводства основных фондов, а также для эффективного функционирования инвестиционного комплекса. По-прежнему основным источником инвестиций выступают собственные средства предприятий и организаций.

Объективными ограничениями инвестиционного развития регионов на данном этапе выступают: 1) сохранение дефицита внутренних ресурсов для инвестиционной реконструкции предприятий; 2) высокая долговая нагрузка на экономику; 3) «связывание» инвестиционных ресурсов задачами поддержания безопасного функционирования технических систем и защитой экономики от серьезных техногенных, экологических катастроф и массовых аварий, что будет ограничивать возможности движения капитала в высокотехнологичные сферы производства. Таким образом, оживление инвестиционного процесса на региональном уровне является серьезной проблемой.

4. Ограниченные пределы поддержания стабилизации. Деграция наукоемких звеньев экономики, определяющих ее качественное обновление.

Экономика многих регионов утратила в значительной степени потенциал самовоспроизводства. В случае потери внешних рынков, по некоторым подсчетам, доля этих регионов в общем промышленном производстве снизится до более низкого уровня, чем в дореформенные времена. Это обусловлено следую-

щими негативными факторами: 1) полное отсутствие резервов или сравнительно небольшие резервы производственных мощностей в главных отраслях специализации регионов; 2) высокая капиталоемкость этих отраслей. Повышение добычи топлива и сырья и сохранение их решающей роли в российском экспорте требует 3–4-кратного увеличения темпов прироста капитальных затрат, что при сохранении существующих тенденций практически исключается.

Обобщая, можно сделать вывод: сформировавшаяся к нынешнему времени модель функционирования экономики является инерционной и неблагоприятной для повышения инновационной активности и устойчивого развития. Более того, практически все изменения в экономике, происходившие в последнее десятилетие, крайне негативно воздействовали на развитие региональных социально-экономических систем. Трансформация экономической и политической системы страны повлекла за собой кризис экономики ряда регионов. Несмотря на относительные успехи, достигнутые в экономическом развитии страны, к сожалению, тенденции сокращения основных социально-экономических показателей ряда регионов сохраняются. Отметим только, что в целом процесс адаптации мезоуровневых социально-экономических систем сферы к новым экономическим условиям, новым масштабам и структуре экономики отставал от темпов трансформации экономической системы. Это означает, что если в ближайшее время не удастся решить проблемы повышения эффективности производства, построения качественно новой структуры экономики, ее модернизации, то экономика может вернуться на прежнюю траекторию стагнации при новых уровнях валютного курса и потребления.

5. Диспропорции в финансовой сфере.

Как отмечалось ранее, главным итогом прошедшего десятилетия в части изменения территориальной структуры промышленного производства стало значительное повышение доли сырьевых регионов. Финансовый аспект данного процесса определяется тем, что при сложившихся отношениях распределения финансовых ресурсов страны концентрируются в регионах, где живет менее 20 % населения России. Все остальные регионы практически лишены доступа к финансовым ресурсам. Процессы регионального развития в таких регионах сводятся к поддержанию на плаву отдельных крупных предприятий или к развитию некоторых отраслей (например, пищевой), главным образом, за счет их собственных ресурсов (средств предприятий и местных бюджетов).

Несмотря на указанные благоприятные для сырьевых регионов условия, изменения относительных цен также не привели в новых условиях к увеличению в реальном выражении финансовых ресурсов производителей ни суммарно, ни в расчете на единицу произведенной продукции. Поскольку за этот же период существенно увеличился разрыв между ценами производителей и ценами конечного потребления, обусловивший перераспределение добавленной стоимости в пользу отраслей, не производящих товары. Кроме того, если в дореформенные времена значительная часть финансовых ресурсов, изымаемых государством через механизм низких цен производителей, вновь возвращалась в соответствующие регионы в виде централизованных инвестиций, то теперь такого источника ресурсов практически нет. И, наконец, если раньше остающиеся в распоряжении предприятий финансовые ресурсы могли использоваться лишь в регионе его расположения (на производственные нужды или на подведомственную непроизводственную инфраструктуру), то в настоящее время таких ограничений нет, и хозяева предприятий могут переводить прибыли в другие регионы и даже в другие страны. В результате в настоящее время острой проблемой стало усиление финансовых дисбалансов в реальном секторе и в государственном бюджете, компенсация которых идет за счет расширения «долговой экономики» и снижения товарности производства. Таким образом, за последнее десятилетие образовался существенный разрыв между размещением главных факторов производства (основного капитала и рабочей силы) и доходов, в первую очередь в отраслевом разрезе, что и обусловило территориальные деформации.

Перспективы дальнейшей динамики экономики российских регионов будут определяться тем, способны ли активизация новых внутренних источников развития компенсировать исчерпание факторов посткризисного роста, особенно в условиях относительно неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. В научных исследованиях и правительственных разработках рассматриваются четыре основных варианта предстоящего развития российской экономики: 1) продолжение рыночных реформ при сырьевой ориентации народного хозяйства (инерционное развитие); 2) экспортно-наукоемкая стратегия; 3) инвестиционно активное развитие; 4) инновационное развитие.

Вариант, связанный с энергосырьевой специализацией, фактически продолжает сегодняшнюю практику и является экстраполяционным. Согласно Концепции государственной инновационной политики России, и исходя из современных предпосылок, в среднесрочной перспективе определяющая роль будет оставаться за сырьевой ориентацией, обеспечивающей финансовую базу экономических и социальных преобразований в стране. Вместе с тем, следует признать, что он не имеет конструктивной перспективы. Проведенный анализ показал, существующие подходы к обеспечению социально-экономического развития регионов России,

основанные на эксплуатации природных ресурсов и имеющегося промышленного потенциала, получении дотаций федерального бюджета, не способны больше обеспечить комплексного развития регионов. Кроме того, специализация России на поставках товаров энергосырьевой группы на мировой рынок не только ставит ее в сильную зависимость от колебаний мировых цен, но и создает угрозу истощения экспортных ресурсов. В конечном итоге реализация инерционного варианта развития приведет к закреплению деиндустриализации российской экономики. Препятствует сохранению сырьевой специализации экологический фактор, который требует изменить развитие хозяйства в сторону более щадящего режима природопользования.

При кажущейся привлекательности второго варианта экспортно-наукоемкого развития его реализация представляется маловероятной, поскольку связана с серьезными ограничениями не только внутреннего (указанными выше), но и внешнего характера. Так, на рынках относительно несложных потребительских товаров российским экспортерам придется столкнуться с конкуренцией дешевой продукции из развивающихся стран, активно вытесняющих западные фирмы с их собственных национальных рынков. Экспорт технически сложных изделий российского производства на западные рынки затруднен их несоответствием высоким требованиям промышленно развитых стран в отношении экономических и эргономических характеристик машин и оборудования производственного и потребительского назначения. Положение осложняется тем, что рынки перспективной для российского экспорта продукции (прежде всего военно-технической) чрезвычайно политизированы. В тех случаях, когда Россия проявляет способность к поставкам на внешний рынок действительно высокотехнологичной продукции, наши западные конкуренты не стесняются прибегать к политическому давлению на возможных покупателей, демонстрируя практику двойного стандарта. На рынках развивающихся государств российским экспортерам придется столкнуться с не менее острой конкуренцией тех же товаропроизводителей из западных и новых индустриальных стран. К тому же платежеспособный спрос развивающихся государств значительно уступает спросу стран Запада. Следует признать, что в среднесрочной перспективе переход к экспортно-наукоемкой стратегии для России исключен.

Распространена классификация российских регионов по динамике производственной деятельности. Так, например, Н. Маркова, А. Беденков (Институт Экономики РАН) выделяют несколько типов регионов, различающихся по стартовым условиям, с которыми они вошли в рынок, и перспективам дальнейшего развития, а также с точки зрения особенностей государственного регулирования регионального развития, направленного на преодоление экономического кризиса [2, с. 121]:

- «добывающие» регионы, которые располагают в настоящее время наиболее устойчивой собственной базой экономического роста, основанной на высоком экспортном потенциале;
- регионы главным образом Европейской части России с высоким удельным весом гражданских отраслей обрабатывающей промышленности;
- регионы, в структуре производства которых значительную долю
- занимает продукция военно-промышленного комплекса; подобная структура предопределяет практически полную зависимость динамики производства от федеральных источников обеспечения ресурсами;
- северные территории и удаленные регионы Сибири и Дальнего Востока с большим ресурсно-сырьевым потенциалом;
- регионы, где кризисный спад производства обусловлен в первую очередь внеэкономическими факторами (республики Северного Кавказа).

В зависимости от типа региона решаются вопросы выбора направлений экономической и социальной политики и выработки концепции развития региона с выявлением основных проблемных ситуаций.

Для первой группы регионов предлагается государственная политика стимулирования потока инвестиций при жестком соблюдении государственных экономических интересов; для второй – политика протекционизма и стимулирования развития институтов рыночной инфраструктуры. Третья группа, с точки зрения государственного воздействия, делится на регионы, которые в ближайшей перспективе должны сохранить оборонный потенциал, и те, в которых конверсия либо невозможна, либо экономически нецелесообразна. Для них должны быть сохранены высокий уровень централизованного финансирования и жесткое государственное регулирование, с целью предотвратить обострение социально-экономической ситуации. У другой подгруппы существуют широкие возможности для конверсии, ограниченные платежеспособным спросом потребителей. Для них политика должна быть, как по отношению ко второй группе.

Для четвертой группы рекомендуется разработка целевых программ. По пятой группе ситуация будет определяться возможностями государственного урегулирования острых политических, межнациональных, пограничных проблем.

Однако вышеприведенная классификация, на наш взгляд, не отражает всего многообразия существующих условий развития российских регионов. Более удобной нам представляется классификация И. Бусыгиной, которая предлагает классификацию регионов России по двум базовым признакам – хозяйственной специализации и специфическому географическому положению [1].

Успешная политика государства, согласно М. Портеру, должна строиться с учетом стадии, которой достигла страна в экономическом развитии [4, с. 317]. Таких стадий он выделяет три: 1) развитие на основе факторов производства, 2) развитие на основе инвестиций, 3) развитие на основе инноваций. Процессы, протекающие в современной российской экономике, со всей очевидностью свидетельствуют о том, что Россия находится на стадии развития, базирующейся на основных факторах производства. В настоящее время важно максимально совместить стадии инвестиционного и инновационного развития (что возможно, поскольку разные отрасли и регионы могут одновременно находиться на разных стадиях) и обеспечить тем самым наиболее быстрый переход к инновационной стадии.

Как свидетельствуют результаты многоплановой аналитики и данные экспертных оценок безальтернативным должен стать инновационный вариант экономического развития российских регионов, в основе которого должно лежать взаимосвязанное становление инновационной, производственной, финансовой, социальной, институциональной и других сфер, а также воспроизводство главного материального фактора обновления научно-технической и технологической базы. Траектория экономического развития России не может быть иной, кроме как переход от нынешней экономики использования ресурсов к экономике их системного воспроизводства, т. е. инновационный путь развития. При этом главными организаторами такого перехода, субъектами инновационного развития должны стать регионы, что определяется действием объективных факторов, указанных выше. Таким образом, по-настоящему успешная модернизация российской экономики возможна только как обгоняющая, предполагающая переход от пассивной либерализации экономики к управляемому инновационному развитию.

Список использованных источников

1. Бусыгина, И.М. Региональная политика европейского союза и возможности использования ее опыта для России / И.М. Бусыгина. – М. : РАН, 1995.
2. Маркова, Н. Социально-экономическое положение регионов России (обзор) / Н. Маркова, А. Беденков // Вопросы экономики. – 1995. – № 3. – С. 121–128.
3. Петросянц, В.З. Экономическая политика депрессивного региона: проблемы формирования и реализации / В.З. Петросянц. – М. : Наука, 2005. – 187 с.
4. Портер, М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. О.Л. Пелявского [и др.]. – М. : Вильямс, 2005. – 602 с.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

О. В. Чиж

Научный руководитель: **А. Н. Неделькин**

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Явления, понятия и процедуры банкротства имеют за рубежом давнюю историю и претерпели определенную эволюцию. Основные направления этой эволюции состояли в уходе от восприятия банкротства как преступления (криминальное восприятие) и в нарастании реабилитационной (т. е. нацеленной на восстановление платежеспособности должника) составляющей процедур банкротства.

В настоящее время законодательство о банкротстве всех без исключения зарубежных стран содержит реабилитационные положения и процедуры.

Следует отметить, что антикризисное управление организациями в процедурах банкротства обладает двумя особенностями:

- 1) несостоятельные организации переживают самую тяжелую стадию кризиса и поэтому их антикризисное управление весьма затруднено;
- 2) в процедурах банкротства можно преодолеть такой негативный фактор развития кризиса организации, как неумелый или нечестный менеджмент, и с этой точки зрения у антикризисного управления в процедурах банкротства больше шансов на успех, чем у корпоративного.

Если же вспомнить такой тип антикризисного управления, как антикризисное управление бизнесом и имущественным комплексом предприятия-банкрота в конкурсном производстве, то здесь удастся решить проблему не только неэффективного менеджмента, но и неэффективного собственника.

При изучении зарубежной практики антикризисного управления уделяется особое внимание роли государства в антикризисном управлении на макро и микроуровне; в ликвидации кризисных процессов, приоритетах и ограничениях государственного регулирования кризисных ситуаций, средствам и механизмам этого регулирования, изучению возможностей государства в предотвращении кризисов.

Первым законом о банкротстве считается английский закон Георга II «О предотвращении мошенничества банкротов» от 1732 г. №5, предусматривающий наказание вплоть до смертной казни для тех должников, которые больше 42 дней после наступления срока платежа не исполняли платеж размеров свыше 20 ф-т. ст. и скрывались от властей.

США приняли свой первый закон о банкротстве в 1800 г., практически скопировав его с английского закона 1732 г. Во Франции, Германии и Испании первые законы о банкротстве были приняты в начале XIX в. Как правило, все эти законы предусматривали тюремное заключение для должника, ликвидацию финансово несостоятельной компании и распределение оставшихся активов этой компании среди кредиторов.

В зарубежных странах с развитой рыночной экономикой институт несостоятельности состоит из следующих ключевых элементов:

- законодательство;
- судебная система;
- система принудительного исполнения судебных актов (исполнительное производство);
- государственные органы по несостоятельности;
- профессиональные специалисты по несостоятельности;
- общественное мнение о несостоятельности.

К функциям государства в области несостоятельности относятся:

- 1) установление правил несостоятельности нормативными актами;
- 2) образование судебной системы, позволяющей осуществлять процедуры банкротства;
- 3) формирование системы принудительного исполнения
- 4) судебных актов;
- 5) кадровое обеспечение института несостоятельности;
- 6) создание государственных органов в области несостоятельности;
- 7) проведение процедур банкротства судами и судебными актами.

Как показывает практика большинства зарубежных стран (США, Канады, Великобритании, Австралии, Швеции и др.), одним из ключевых элементов современной системы несостоятельности является наличие специального правительственного учреждения с конкретными функциями по вопросам несостоятельности, способного контролировать практику применения соответствующего законодательства и представлять соответствующие рекомендации правительству относительно действий последнего в данной области.

В Австралии государственным органом по несостоятельности является государственная Комиссия по корпоративным делам, которая имеет полномочия:

- анализировать финансовое состояние организаций, подвергаемых процедурам несостоятельности;
- обеспечивать адекватность информации о должнике;
- делать заключения о мере ответственности руководителей должника за доведение организации до банкротства;
- дисквалифицировать виновных руководителей самостоятельно, либо ходатайствовать о такой дисквалификации в судебном порядке.

В Великобритании роль государственного органа по несостоятельности выполняет Служба несостоятельности, входящая в систему Министерства торговли и промышленности и насчитывающая 1800 постоянных сотрудников.

Совершенно уникальным является государственный орган по несостоятельности Канады. Эта уникальность состоит в очень больших масштабах полномочий этого органа. Государственным органом Канады по несостоятельности является не учреждение, а должностное лицо, – Суперинтендант по Банкротству. У Суперинтенданта имеется аппарат сотрудников, называемый Службой Суперинтенданта по Банкротству (ССБ) и помогающий Суперинтенданту осуществлять предписанные ему Законом функции.

США обладают многолетним и богатым опытом государственного регулирования банкротств. С 1934 г. роль Государственного органа по банкротству США выполняла Комиссия по биржам и ценным бумагам США (US Securities and Exchange Commission – SEC).

Всего в США 5 национальных ассоциаций антикризисных управляющих. Три из них объединяют арбитражных управляющих, специализирующихся на какой то одной процедуре банкротства:

- ассоциация практиков по процедурам Главы 7 Кодекса о банкротстве (ликвидаторы);
- по процедурам Главы 11 (реорганизаторы корпораций);
- по процедурам Главы 13 (реорганизация физических лиц).

С 1 июля 2006 г. государственное регулирование банкротств в Швеции было передано в Службу Исполнительного Производства (Skatteverket) с теми же полномочиями.

Таким образом, краткий обзор полномочий Государственных органов по несостоятельности некоторых зарубежных стран показывает, что в этом ключевом элементе системы несостоятельности очень сильна национальная специфика. Разнообразие функций и полномочий Государственных органов по несостоятельности весьма велико. Однако ни в одной стране исполнительная власть (иногда – прокуратура) не оставляют систему несостоятельности без своего контроля, надзора и внимания.

Одной из главных причин реформирования системы несостоятельности в зарубежных странах является финансовый кризис конца 1990-х – начала 2000-х гг. Международными институтами были выработаны основные направления этой реформы, которые можно свести к двум:

- 1) повышение эффективности процедур несостоятельности;
- 2) усиление реабилитационной (т. е. антикризисной) направленности процедур несостоятельности.

В отдельных странах роль государства велика и в корпоративном антикризисном управлении организациями. Доказательством этого является практика антикризисного управления последних лет в Юго-Восточной Азии (регион, который в наибольшей степени пострадал от финансового кризиса конца 1990-х гг.). Рассмотрим особенности данного типа государственного регулирования системы несостоятельности на примере некоторых стран Юго-Восточной Азии.

Финансовый кризис проявился в Японии в виде ухудшения финансового состояния большинства японских банков, хотя первопричиной этого положения явились кризисные явления на промышленных предприятиях. Несмотря на снижение мировой конъюнктуры и ослабление конкурентных позиций многих японских компаний на мировых рынках, банки продолжали кредитовать своих клиентов, как будто ничего не происходило. И когда промышленные компании одна за другой стали задерживать выплаты по своим обязательствам перед банками, те начали просто разоряться.

В этой ситуации японское правительство приняло решение взять на себя всю ответственность за вывод экономики страны из кризиса путем реализации мероприятий по антикризисному управлению японскими банками и промышленными компаниями за государственный счет. Таким образом, японское государство пошло на осуществление антикризисного управления и на макро- и на микроэкономическом уровнях.

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ФОРМАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

Д. В. Шевченко, аспирант
кафедры международного бизнеса
Белорусского государственного экономического университета,
заместитель директора – начальник учебного центра
Института повышения квалификации и переподготовки кадров
Международный университет «МИТСО», г. Минск

На современном этапе глобализации происходит активизация участия национальных систем в мировых процессах. Возрастает плотность экономических взаимосвязей на региональном уровне. В условиях изменения политической структуры мира и перехода от биполярного мира к деполаризации и многополярности возрастает роль региональных союзов, так или иначе тяготеющих к формирующимся «полюсам» или «центрам силы» и оказывающих влияние на тенденции мирового экономического развития. Современная экономическая ситуация характеризуется неопределенностью перспектив мирового экономического роста на фоне перемещения центра мировой экономической активности с Запада на Восток, из Америки и Европы в Азию, из развитых регионов в развивающиеся. Соответственно растет влияние крупных развивающихся экономик и региональных интеграционных союзов с их участием.

Модель глобализации, сформированная развитыми государствами на принципах неолиберализма, в условиях кризиса оказалась неустойчивой и недостаточно гибкой для сохранения динамики развития. Развитые страны фактически использовали все экономические выгоды односторонней глобальной интеграции, связанные с освоением региональных товарных рынков и преимуществ дешевых производственных ресурсов, что стало одной из причин глобального кризиса. Тем не менее были сформированы крупнейшие мировые рынки Северной Америки и Западной Европы, которые все еще играют главную роль в процессах регионализации и выборе стратегий региональной интеграции. Согласно докладу Всемирного банка «Новый взгляд на экономическую географию», на выбор эффективной стратегии региональной интеграции влияет плотность международных экономических связей и удаленность от основных мировых рынков.

Разница между интеграцией в развитых и развивающихся регионах заключается в возможности выбора стратегии интеграции и разной результативности интеграционного взаимодействия. Более развитые и крупные страны могут выбирать стратегию интеграции и формировать ее в своих интересах. Однако развивающиеся, малые, бедные, не имеющие выхода к морю государства нуждаются в интеграции со странами региона для создания совместных региональных институтов в целях увеличения производственного потенциала и региональных общественных благ, противостояния давлению со стороны глобальных организаций и развития инфраструктуры для доступа к мировым рынкам.

Результаты регионализации экономического пространства также неодинаковы для развитых и развивающихся стран. Положительными результатами региональной экономической интеграции для развитых государств являются: формирование глобальных институтов, влияющих на мировую торговлю и инвестиционные потоки, а также динамику мирового развития; формирование стимулов к экономической конкуренции; формирование моделей регионализации экономического пространства.

Развивающиеся страны получают в ходе интеграции возможности для: увеличения внутренних рынков; формирования общих институтов; создания региональной инфраструктуры; концентрации экономической активности; формирования механизмов обеспечения доступа к социальным услугам и базовой инфраструктуре для отстающих регионов; увеличения производственного потенциала стран региона.

Модели формальной интеграции в различных регионах мира

Процессы региональной интеграции относятся к числу ключевых, формирующих систему международных экономических отношений. Разнообразные интеграционные группировки создавались и создаются в целях обеспечения более глубоких экономических взаимоотношений между интегрирующимися экономиками. Однако результативность интеграционных процессов в регионах неодинакова в силу особенностей взаимодействия национальных экономик в рамках определенных моделей интеграции.

На наш взгляд, современные интеграционные процессы развиваются в рамках формальных моделей регионализации, различающихся по степени равенства или асимметрии экономических потенциалов участников интеграции, в частности:

Модели общего центра. На международном уровне единственной структурой, приближающейся к модели общего центра, можно считать ставшую классической модель европейской интеграции в формате ЕС. На сегодняшний день ЕС является классическим примером формальной интеграции, тесного сотрудничества экономик и высокого уровня развития «интеграции снизу».

Модели доминирующего участника. Практика интеграции на основе доминирующего участника наиболее характерна для североамериканской модели односторонней интеграции НАФТА, которая чаще всего рассматривается как классический пример формирования интеграционной структуры под воздействием американских ТНК. Основная интеграционная группировка региона является не столько примером многостороннего сотрудничества, сколько соединением двусторонних американо-канадских и американо-мексиканских отношений в рамках Зоны свободной торговли – ЗСТ без перспектив перехода к более высоким ступеням интеграционного взаимодействия.

Модели межправительственных договоров, которая предполагает существование многочисленных центров власти, связанных с конкретными территориями. Данная модель лежит в основе проектов региональной интеграции в Латинской Америке и Юго-Восточной Азии – МЕРКОСУР, АСЕАН. Развитие МЕРКОСУР, в отличие от НАФТА, происходит практически в отсутствие тесных контактов государства и частного бизнеса. Субрегиональная интеграция в Латинской Америке остается на достаточно низком уровне, однако перспективы развития интеграционных процессов в регионе связаны с дальнейшим развитием форм интеграционного сотрудничества и расширением количества участников интеграционного блока.

Современной особенностью АСЕАН является взаимодействие малых и средних стран ЮВА преимущественно в сфере экономики, а также реализация принципов «диалогового партнерства» с региональными и нерегionalными игроками. В настоящее время страны АСЕАН заинтересованы в сохранении особого статуса региона как промежуточного звена между полюсами роста в АТР и активно используют блокирование на групповой основе в диалоге с внешними партнерами. АСЕАН играет ключевую роль в формирова-

нии модели юго-восточного и азиатского регионализма. В планах АСЕАН переход к более сложным формам взаимодействия и сотрудничества.

Общим для всех моделей является взаимодействие государств в рамках рыночных механизмов, корректируемое в той или иной степени государственными или межгосударственными структурами. Различия касаются следующих основных факторов сотрудничества: уровня экономического развития стран-участниц.

Базовыми условиями успешной интеграции, по нашему мнению, являются: наличие стратегии развития региональной интеграции; последовательный переход к более высоким формам интеграционного сотрудничества; достаточно высокий уровень и качество институтов управления; возможность асимметричного по уровню экономических потенциалов характера региональной интеграции при условии формирования однородного, по уровню социально-экономического развития участников интеграционного экономического пространства; возможность асинхронного развития процессов интеграции в рамках единого регионального экономического пространства при наличии общей стратегии и институтов интеграции; необходимость участия интеграционной группировки и ее членов в межрегиональных и глобальных союзах для продвижения коллективных экономических интересов; укрепление внутрирегиональных производственных отношений в целях создания устойчивой, самодостаточной региональной экономической системы; использование «геоэтического подхода» к развитию региональной экономической системы.

Список использованных источников

1. Бахлова, О.В. Интеграционные процессы в современном мире: содержательные и пространственные характеристики / О.В. Бахлова // Пространство и время в мировой политике и международных отношениях : материалы 4 Конвента РАМИ : в 10 т. / под ред. А. Ю. Мельвиля; Рос. ассоц. междунар. исследований. – М. : МГИМО-Университет, 2007.
2. Корэйба, Я.В. Региональные интеграционные процессы. Международные организации как катализатор интеграционного выбора государств постсоветского пространства в Европе / Я.В. Корэйба // Вестн. междунар. организаций [Электронный ресурс]. – 2012. – № 2. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2012/06/08/1271745048/8.pdf>. – Дата доступа: 06.04.2014.
3. Экономические союзы // webeconomy.ru [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mcat&mcat=133&type=news&mm_menu=58&newsid=809. – Дата доступа: 16.03.2014.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА ПРИ ПОДГОТОВКЕ ФИНАНСИСТОВ

Н. В. Юрова, магистр экон. наук,
преподаватель кафедры логистики

Международный университет «МИТСО», г. Минск

Рынок бизнес-образования достаточно интенсивно развивается. Появляются новые участники этого рынка и новые технологии, встают новые проблемы и намечаются новые тенденции.

Руководители белорусских ВУЗов, представители бизнеса все чаще говорят о необходимости совершенствования технологий обучения. С одной стороны, выпускник должен демонстрировать широту бизнес-мировоззрения, с другой – рынком труда к нему предъявляются жесткие требования, оформленные в перечень умений и навыков. Определенным выходом из создавшейся ситуации может быть обучение, основанное на компетенциях.

Существует множество определений понятия «компетенция». Наиболее полным представляется следующее. Компетенция – это единство знаний, профессионального опыта, способностей действовать и навыков поведения индивида, определяемых целью, заданностью ситуации и должностью. Таким образом, набор определенных компетенций характеризует не только специальность, но и определенную ступень в иерархии управления компанией. Набор компетенций специалиста, например, финансовой службы, существенно отличается от набора компетенций руководителя этой службы.

При компетентностном подходе акцент делается не только на наборе определенных знаний и навыков, а в первую очередь на том, соответствует ли претендент предъявляемым требованиям, в полной ли мере он обладает набором компетенций, характеризующих управленческую должность. Таким образом, речь идет о компетентности выпускников бизнес-школ, об управлении их компетенциями. Под управлением компетен-

циями понимают совокупность действий, направленную на приобретение необходимых компетенций в соответствии с потребностями карьерных изменений у слушателя. Задача бизнес школы и состоит в том, чтобы увеличить компетентность слушателей, усилив те компетенции, которыми они обладали до поступления на программу, и сформировать те, которых им не хватало для дальнейшего выстраивания карьеры.

В специальной литературе присутствует множество подходов к группировке компетенций. Выделяют общие или базовые компетенции и профессиональные компетенции.

Общие (базовые) компетенции – это компетенции, характеризующие интеллектуальные и психологические качества человека.

Профессиональные компетенции – знания, умения и навыки, связанные с областью профессиональной деятельности.

Безусловно, менеджер, занимающий топ позиции в управлении компанией, должен обладать незаурядными психологическими и интеллектуальными качествами. Однако при разработке и реализации образовательных программ важен анализ профессиональных компетенций и технологии их формирования в бизнес-школах Беларуси.

Профессиональные знания, умения и навыки финансового директора динамичны и изменяются с изменением той бизнес-среды, в которой находится компания, это находит отражение в изменении его функций, и как следствие, в изменении требований работодателя.

Наиболее важные факторы бизнес-среды, которые должен учитывать финансовый директор, можно охарактеризовать следующим образом:

- динамичное изменение экономического окружения компаний (глобализация экономики, интенсификация процессов слияний и поглощений, изменение законодательства, сохраняющаяся экономическая нестабильность);
- возрастающая информационная прозрачность деятельности компаний;
- усиливающаяся социальная ответственность бизнеса;
- повышение интереса акционеров к финансовому состоянию компании, увеличение влияния акционеров на принятие управленческих решений;
- кардинальное изменение взаимоотношений продавцов с клиентами и покупателями.

Изменение условий функционирования современных компаний отражается на трансформации функций финансового директора и его роли в управлении бизнесом, происходит непрерывное усиление роли руководителя финансовой службы компании. Изменение роли руководителя финансовых служб идет в направлении усиления стратегической составляющей деятельности финансового директора. Если раньше акцент делался на оперативных и тактических аспектах управления финансами компании, то в настоящее время финансовый директор приобретает функцию генератора управленческих решений, направленных на увеличение стоимости компании. Соответственно, изменяется и инструментарий управления финансами.

Какой же образ современного финансового директора сформировался в бизнес-сообществе? Необходимо отметить, что данная управленческая позиция требует прежде всего серьезной теоретической подготовки в области финансов. Но, кроме того, наиболее востребованными являются личностные характеристики и стратегическое мышление, на последнем месте знание отраслевых особенностей функционирования компании. Несмотря на то, что базой управленческой позиции «финансовый директор» являются финансовые знания, практически все навыки и качества, которых недостает финансовым директорам (по мнению их руководства), касаются управленческой составляющей: стратегическое мышление, навыки общения, качества руководителя и умение налаживать межличностные отношения.

Таким образом, роль финансового директора возрастает, его функции выходят далеко за рамки финансовой службы компании. В настоящее время финансовый директор является бизнес-интегратором, он принимает активное участие в определении стратегии развития бизнеса компании и управлении персоналом. Исходя из востребованных на рынке компетенций финансового директора и образа руководителя финансовых служб, сформированного у современного топ-менеджмента, строятся и требования работодателей.

Формирование компетенций финансового директора, соответствующих требованиям работодателей с учетом будущих потребностей бизнеса должно являться задачей обучения в бизнес-школах. Реализовать эту задачу бизнес-образования возможно, используя компетентностный подход – метод *competence based education* (обучение, основанное на компетенциях).

При подготовке руководителей финансовых служб все компетенции разделены на две группы: профессиональные (финансовые) и управленческие.

Финансовые компетенции – это те навыки и умения, которые определяют профессию финансиста. Обладать финансовыми знаниями для руководителя финансовых служб, безусловно, необходимо. Однако этого недостаточно. Данная управленческая позиция требует серьезных навыков и умений в сфере менеджмента.

В процессе обучения, формируемые в бизнес-школе, управленческие компетенции могут быть объединены в три группы: управление бизнес-процессами; управление людьми; управление собой.

Выделение профессиональных (финансовых) и управленческих компетенций позволит сделать процесс обучения более прозрачным и нацеленным на современные потребности рынка финансовых специалистов. Новые цели обучения требуют изменение содержания программ и новых образовательных технологий.

Во-первых, это использование интегрированных учебных заданий (финансы + менеджмент) на основе кросс-функционального распределения этих навыков во всех разделах и дисциплинах программы. На каждой профессиональной (финансовой) дисциплине должны отрабатываться и закрепляться не только финансовые знания, умения и навыки, но и управленческие компетенции.

Во-вторых, это разработка управленческих и аналитических документов, которые объединяются в портфолио самостоятельных работ, характеризующих компетентность слушателя.

В-третьих, реализация метода *competence based education* требует использования информационных технологий и дистанционного обучения, которое предоставляет контактные, но внеаудиторные часы. Это обеспечивает увеличение самостоятельной работы, в том числе в малых группах; мобильное и управляемое формирование команд; реализацию индивидуального подхода; в условиях комбинированных и разноуровневых групп возможность учитывать специализацию и специфику бизнеса слушателей; возможность размещать выдержки из современных публикаций (учебники, монографии, статьи); формирование навыка управления временем.